

CA1
-1994
C17

Canada and the Uruguay Round

Information Kit





Canada and the Uruguay Round

Contents

Background Information

- News Release
- Highlights of the Uruguay Round Agreement
- Ministerial Statement
- Milestones in the Uruguay Round and Canada's Role

Timing and Legislative Process

- Process, Legislation and Consultations

New Rules and Institutions

- World Trade Organization
- Dispute Settlement
- Agreement on Subsidies and Countervailing Measures
- Anti-Dumping Measures
- Intellectual Property
- Agreement on Government Procurement

Summary of Environmental Review

Sectoral Opportunities

- The Agricultural Machinery Sector
- The Agriculture and Agri-food Sectors
 - Grains, Oilseeds and Special Crops
 - Red Meats
 - Horticulture
 - Supply-Managed Industries
 - Processed Foods
- The Apparel Industry
- The Brewery Products Sector
- The Chemical and Chemical Products Sector
- The Civil Aircraft Sector

The Computer Equipment and Instrumentation Sector
The Construction and Mining Machinery and Materials Handling
Sector
The Distillery Sector
The Medical Devices Sector
The Non-Ferrous Metals Industry
The Paper and Allied Industries Sector
The Pharmaceutical Industry
The Telecommunications Equipment Sector
The Textiles Industry
The Wood Industries Sector

General Agreement on Trade in Services
Overview
Financial Services
Telecommunications Services
Transportation Services
Professional and Business Services
Cultural Industries
Temporary Movement of Services Suppliers

Provincial Opportunities

Alberta
British Columbia
Manitoba
New Brunswick
Newfoundland and Labrador
Nova Scotia
Ontario
Prince Edward Island
Quebec
Saskatchewan
The Yukon and the Northwest Territories

Geographic Opportunities

Canada-Asia-Pacific
Canada-EU
Canada-Latin America

Canada and the Uruguay Round

Background Information

- ▶ News Release
- ▶ Highlights of the Uruguay Round Agreement
- ▶ Ministerial Statement
- ▶ Milestones in the Uruguay Round and Canada's Role



news release

Date **April 15, 1994**

For release

MACLAREN SIGNS THE URUGUAY ROUND FINAL ACT

The Honourable Roy MacLaren, Minister for International Trade, today in Marrakesh, Morocco, joined representatives from about 120 governments in signing the Final Act embodying the results of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations.

Subject to approval by Parliament, Mr. MacLaren's signature indicates that Canada accepts fully the results of the Uruguay Round, the largest and most complex international trade negotiations ever undertaken.

"I cannot overstate the importance of this agreement," Mr. MacLaren said. "The Round establishes the World Trade Organization [WTO], giving Canada and the world community a powerful new vehicle to steer away from the old unilateral and protectionist habits of a few major countries. Canada played a critical role in proposing and developing the concept for the WTO. It will enable us to move in a new direction, where the principles of fairness and mutual advantage take on a new meaning. It is an achievement in which Canadians should take pride."

It is expected that the WTO and its constituent agreements will enter into force on January 1, 1995, providing that a sufficient number of countries have completed the necessary domestic approval process.

The WTO will administer strengthened dispute-settlement mechanisms, providing for a faster and more efficient system. It will integrate the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) for goods with a new General Agreement on Trade in Services (GATS), and an agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs).

The Honourable John Manley, Minister of Industry, said: "Overall, the Uruguay Round has been a success for Canadian businesses. It will provide increased access to foreign markets and help Canadian businesses to more fully realize their competitive potential. Industry Canada looks forward to working with Canadian businesses and industry sectors to take advantage of the many opportunities that will become available over the coming years as a result of this agreement."

Reiterating the importance that the government attaches to helping Canadian small- and medium-sized enterprises (SMEs) to expand their job-creating export business, Mr. MacLaren stressed that the multilateral trade negotiations "have produced significant tariff reductions and other measures that will greatly increase Canadian access to the rich European market and to the fast-growing markets of Asia-Pacific and Latin America. Canadian exporters, and SMEs in particular, should be able to broaden their export business by capitalizing fully on the results of the Uruguay Round and on the opportunities offered by these markets."

Canada and its trading partners have agreed to eliminate all tariffs in a number of key sectors and to reduce remaining tariffs by an average of one third over the next five to 10 years. Tariffs will be eliminated on all paper and paper products, pharmaceuticals, beer, some spirits, steel, construction equipment, agricultural equipment, medical equipment, office furniture and toys. Tariffs on chemical products and a wide range of non-ferrous metals will be reduced and harmonized at low rates.

The Honourable Ralph Goodale, Minister of Agriculture and Agri-Food, said: "Today's signing of the GATT agreement marks a new beginning for Canadian agriculture. This agreement will provide for a gradual reduction in trade-distorting export subsidies and ensure more secure access to markets around the world for Canadian producers and processors."

Mr. MacLaren also noted that the agreement improves Canada's opportunities to export to offshore markets through new rules governing subsidies and the use of countervailing actions.

A full description of the Uruguay Round agreement and its implications for Canada is available upon request.

- 30 -

For further information, media representatives may contact:

Media Relations Office
Department of Foreign Affairs and International Trade
(613) 995-1874

CANADA AND THE URUGUAY ROUND

For general information about the agreement and what it means for Canada, contact:

InfoCentre

Department of Foreign Affairs and International Trade,
Ottawa

Phone: (613) 944-4000
1-800-267-8376 (Toll-free)

Fax: (613) 996-9709

Note: Effective April 21, 1994, InfoCentre's new 24-hour on-line information retrieval system, FAXLINK, will also be available to provide GATT material. To access FAXLINK, dial (613) 944-4500 from a fax machine.

For information about Canada's schedule of new tariffs (which goes into effect on the implementation date of the World Trade Organization), contact:

International Tariff Affairs

Finance Canada, Ottawa

Phone: (613) 996-0169

Fax: (613) 995-3843

or the International Trade Centre in your province. In most provinces, the ITC is located in the federal Industry Canada office.

For information about foreign tariffs, contact:

Tariffs and Market Access Division

Department of Foreign Affairs and International Trade,
Ottawa


Phone: (613) 992-2177

Fax: (613) 992-6002

For fact sheets on how the agreement will affect various Canadian agriculture sectors, or for other information, call:

Agriculture and Agri-Food Canada

Phone: 1-800-668-1266



Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761115498495>

MEDIA BACKGROUNDER

HIGHLIGHTS OF THE URUGUAY ROUND AGREEMENT

The Uruguay Round was the largest, most complex and most comprehensive trade negotiation ever undertaken. By the conclusion of the negotiations on April 15, it included about 120 participating governments, more than twice the number in any of the previous seven rounds negotiated under the auspices of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

The final Uruguay Round package includes more than 25 separate agreements, all contained within a strengthened World Trade Organization (WTO).

Countries have made commitments to lower or eliminate tariffs and other barriers to trade. New areas have been brought into the ambit of world-trade rules, including intellectual property, trade-related investment and services.

A major achievement was the introduction of a common set of rules to govern trade in agriculture.

Strengthened trade rules, particularly on subsidies and countervailing duties, and a more effective system of dispute settlement will bring greater certainty to world trade in goods and services, currently valued at more than US\$4 trillion annually.

Agreement on the Uruguay Round will provide the impetus for economic growth, investment and jobs around the world.

For Canada, where one in five jobs is generated by exports, the Uruguay Round is an important achievement.

TARIFFS

One of the most important achievements of the Uruguay Round is the reduction or elimination of trade barriers (tariffs and non-tariff barriers) between countries. This opens markets further for Canadian exports -- especially to the rapidly growing Asia-Pacific and Latin American markets -- and cuts costs to consumers.

Canada and its major trading partners have agreed to broad-based tariff reductions averaging 40 percent or more on a wide range of industrial and resource products. Included in these packages of reductions is the total elimination of tariffs on the following product sectors: paper and paper products, pharmaceuticals, beer, brandies and whiskies, steel, construction equipment, agricultural equipment, medical equipment, office furniture and toys. For most of the products, duty-free entry will be achieved over periods of 5 or 10 years to allow for industry adjustment. Tariffs on chemicals and plastic products will be reduced and harmonized at low rates.

AGRICULTURE

Key objectives for Canada in the agriculture sector in the Uruguay Round negotiations included improved access to markets, increased disciplines on subsidies that distort world trade, more predictable and secure border arrangements to preserve Canada's farm supply-management programs, and assurance that health and sanitary regulations will not be used as disguised barriers to trade.

The Uruguay Round agreement brings global trade in agriculture more fully under the rules of the GATT by:

- reducing overall tariffs on agricultural goods by 36 percent, with a minimum reduction of 15 percent for any specific product. Implementation will take place between 1995 and 2001 in six equal annual steps;
- ensuring that all members open their markets to imports by a specified minimum amount starting in 1995 and increasing that level of commitment by 2001;
- providing better and more secure access to markets around the world for Canada's key agri-food exports, such as grain, oilseed products, red meats and Canadian whisky;
- compelling countries to reduce internal support to their agricultural industries -- when such support has the effect of distorting trade -- by 20 percent over six years, while ensuring that support programs that do not distort trade (such as those for regional development, research, environmental protection and farm-income protection) are not subject to retaliatory duties;
- committing countries to reduce export subsidy expenditures by 36 percent and to reduce the volume of subsidized exports by 21 percent over the 1995-2001 period;
- including an agreement on health and sanitary measures that recognizes the right of countries to take actions required to protect the life and health of humans, animals and plants, while preventing the misuse of health and sanitary measures as disguised barriers to trade;
- providing a more secure and predictable trading environment in support of effective farm supply-management programs in Canada; and
- eliminating country-specific rule exceptions.

SERVICES

The General Agreement on Trade in Services (GATS) establishes, for the first time, international rules on the conduct of international trade in services, one of the fastest-growing sectors of the Canadian and the world economy.

The Agreement includes an obligation not to grant any special trading advantage to one country over another or to discriminate against any country; all countries are equal, and all share the benefits of any move toward lower trade barriers. However, under the GATS, countries may take exemptions from this obligation for a limited number of services that would end, in principle, after 10 years. There is also a provision for free trade agreements such as the North American Free Trade Agreement (NAFTA).

The Agreement includes the criteria for resolving trade disputes and for establishing a Services Council, which will be an integral part of the new World Trade Organization.

The GATS contains extensive commitments by signatories to secure more open markets for a broad range of services including financial services, professional services (such as engineering, legal and architectural) and telecommunications, computer, transportation and tourism services. Further negotiations on specific issues will continue over the next several years.

Canada's cultural industries remain untouched by the Uruguay Round agreement.

TEXTILES AND APPAREL

A key objective of the Uruguay Round was to return the textiles and apparel sectors to the GATT under improved rules. The textiles and apparel sectors will gradually be brought under the rules of the GATT over a 10-year period.

Each country will be required to integrate, in three stages, textile and apparel products accounting for 51 percent of the total volume of its 1990 textile and apparel imports during the transition period. The remaining products will be integrated after the transition period has ended.

During the transition period, each country can retain existing quotas. However, these quotas will be subject to increases during that time. In addition, Canadian textile and apparel producers will benefit from the protection of improved rules and disciplines governing unfair trading practices, fraud and circumvention.

GOVERNMENT PROCUREMENT

The Agreement on Government Procurement commits signatories to open government purchases at the federal level to international competition. These purchases represent approximately US\$125 billion. It also provides for further negotiations, with the potential to expand market opportunities by a further US\$175 billion through coverage of state and provincial governments and government enterprises. The Agreement covers a wide range of goods and services, many of which are of export interest to Canadian manufacturers and providers of services.

The new Agreement broadens opportunities for procurement at the federal level by adding new departments, agencies and enterprises, and by expanding coverage to include services and construction.

For the first time, the Agreement has the potential to expand coverage to include departments, agencies and some enterprises at the state and provincial levels, subject in Canada to voluntary commitment by the provinces, to be confirmed over an 18-month period. The Agreement also provides for the expansion of the number of participating members. With these improvements, the value of the worldwide government procurement market being opened to Canadian manufacturers and suppliers could represent a tenfold increase in coverage over the existing GATT procurement agreement.

TECHNICAL BARRIERS TO TRADE

The Agreement on Technical Barriers to Trade has been strengthened in the Uruguay Round. The Agreement seeks to ensure that technical regulations and standards, and related testing and certification procedures, do not create unnecessary obstacles to trade. This and other provisions in the Agreement will ensure that Canadian exporters enjoy greater predictability in international markets.

However, the new agreement also recognizes that countries should not be prevented from taking measures necessary to protect human health or the environment, or from attaining other legitimate goals.

SUBSIDIES AND COUNTERVAILING DUTIES

The Uruguay Round contains a clear set of rules on subsidies and countervailing duties (penalties imposed in retaliation for unfair subsidies) -- a major objective for Canada in the Uruguay Round. The Agreement on Subsidies and Countervailing Measures contains, for the first time, an internationally agreed definition of subsidy. Certain categories or types of subsidies, for example, those for regional development, the environment, and research and development, will not be subject

to retaliatory duties, provided that they are administered in a way that is consistent with the Agreement. These disciplines will apply to federal and provincial governments equally.

The Agreement also sets the subsidy threshold at 1 percent, for the purposes of countervail, which means that, if the value of an imported product is found to contain a subsidy of less than 1 percent, the product will not be subject to a countervailing duty. Based on Canada's past experience with U.S. countervail action, this threshold will effectively exclude many Canadian subsidies at both the federal and provincial levels from U.S. retaliatory action.

The Uruguay Round agreement strengthens the existing GATT regime of safeguards by providing clearer rules governing the application of safeguard measures.

ANTI-DUMPING

Dumping is the sale of an imported commodity at a lower price than it is sold within the exporting country.

The Uruguay Round agreement contains a series of modifications to existing anti-dumping practices under the GATT, covering such matters as eligibility to file a complaint, a "sunset" clause limiting the duration of anti-dumping cases and more transparent procedures for conducting anti-dumping investigations. These changes will provide modest benefits to Canadian exporters, while preserving the right of Canadian industries to take action against injurious, foreign trading practices.

For North American trade, Canada expects to improve on these anti-dumping provisions, as well as on subsidy/countervail measures, through trilateral working groups.

TRADE-RELATED INVESTMENT MEASURES

The Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMs) deals with investment measures that have an adverse effect on trade. This agreement reaffirms that foreign governments cannot require enterprises to operate in a way that restricts or distorts trade as a condition of investment (for example, requiring them to use products of domestic origin in their production). Such measures must be eliminated within a defined time frame. The Agreement on TRIMs agreement will benefit Canadian companies with operations in other countries.

TRADE-RELATED ASPECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS

As one of the areas being brought into the GATT for the first time, the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs) contains the most comprehensive, global agreement to date on intellectual property.

The Uruguay Round agreement commits each government to protect and enforce intellectual property rights. It includes a set of standards in the areas of copyright, trademarks, geographical indications, integrated circuit designs and trade secrets. It also allows for access to the dispute-settlement provisions under the WTO. Effective protection of intellectual property will provide more certainty for the export of Canadian high-technology products and artistic works, and will also create a better investment climate in Canada for research and development facilities.

DISPUTE SETTLEMENT

The GATT rules on dispute resolution have been strengthened, and their operation streamlined, through the creation of an integrated dispute-settlement mechanism. Dispute resolutions will be accelerated, with a strict time limit established for conclusion of the process once it is under way. Other improvements to the rules will reduce the ability of any one member to block the adoption of a panel or appellate body report. Members also make a commitment to avoid using unilateral retaliation.

WORLD TRADE ORGANIZATION

The Uruguay Round outcome includes an agreement that will establish the WTO, an international body that will replace the GATT Secretariat and will oversee and co-ordinate the original GATT agreements and all agreements concluded under the Uruguay Round. The WTO will be overseen by a ministerial conference at least every two years.

A General Council will be established to oversee the operation of the GATT and will include a Dispute Settlement Body and a Trade Policy Review Mechanism. The WTO will also co-ordinate the functioning of the Goods Council, the Services Council and the Intellectual Property Council.

This agreement also sets out proposals to increase the contribution of the GATT to the achievement of greater coherence in global, economic policy making. This requires co-operation with international monetary and fiscal organizations, especially with the World Bank and the International Monetary Fund.

THE ENVIRONMENT

All countries participating in the Uruguay Round recognize the growing importance of the environment to global trade. The new agreements promote better use of resources, reduced incentives for farmers to overuse their lands, and the pursuit of environmental goals through programs that do not distort trade.

Canada maintains its ability to take action to protect its environment from damage caused by domestic or imported products and to set standards in accordance with its domestic environmental priorities.

Agreement has been reached on a work program that will focus on the relationship between trade and the environment following Marrakesh.

THE GATT AND THE NAFTA

The NAFTA, like the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), aims to reduce or eliminate most of the barriers to trade within the free trade area. Such free trade areas are allowed under the GATT and are consistent with the GATT's primary goal of trade liberalization. Canada's trade with non-NAFTA countries will continue to be governed by the GATT rules, and Canadian tariffs on goods imported from non-NAFTA countries will be those agreed to in the Uruguay Round.

While the Uruguay Round mirrors many of the key provisions of the FTA and the NAFTA, it also addresses some of the unfinished business of both those agreements, including rules on agricultural trade, definition of subsidy, and rules governing the use of dumping and countervailing duties.

NEXT STEPS

Following the Canadian government's acceptance of the Uruguay Round results in Marrakesh, Morocco on April 15, the next step is to secure parliamentary approval of legislation to implement the agreement.

Consistent with the "single undertaking" agreed to by all participants at the beginning of the Round, Parliament will be asked to accept or reject the agreement in its entirety. Provincial governments may also have to modify certain laws and regulations in areas that are under their jurisdiction, particularly in the services sector.

The WTO will enter into force in 1995 (possibly January 1 or July 1).



STATEMENT

94/16

CHECK AGAINST DELIVERY

NOTES FOR AN ADDRESS
BY THE HONOURABLE ROY MACLAREN,
MINISTER FOR INTERNATIONAL TRADE,
TO THE GATT
MINISTERIAL CONFERENCE IN MARRAKESH

MARRAKESH, Morocco
April 12, 1994

Mr. Chairman, honourable ministers, distinguished delegates and guests:

We have waited a long time for today, but it was certainly worth it.

We are marking, here in Marrakesh, the culmination of an undertaking that required immense creativity and political will on the part of all countries, large and small, that participated in the Uruguay Round. We have changed the world for the better by changing the world's trading system for the better. We have liberalized market access for most goods and services. We have improved international rules and will now apply them to more areas of our trade -- in fact, to the vast majority of total world trade.

Our common achievement is an eloquent answer to those prophets of doom who not long ago were trumpeting that "the GATT is dead," that the multilateral system was in the grip of terminal paralysis. More important, our success confirms the conviction of the drafters of the Punta del Este Declaration that nations could rise above their narrow parochial interests to create a trading system accessible and beneficial to all trading partners.

Canada is a country heavily dependent on trade. We are, and will remain, committed to developing a strong international trading system. The GATT has been the cornerstone of our trade policy. This remains the case even with our membership in the NAFTA [North American Free Trade Agreement].

Over the past eight years, Canada played an active role in the Uruguay Round negotiations. It was honoured to host the mid-term review in Montréal in December of 1988. Events since Montréal forced us to add some flexibility to the definition of "mid-term," but the results are no less impressive because they have been long in coming.

The Final Act liberalizes trade in the traditional sense by lowering tariffs and removing barriers. In fact, we have exceeded the target set in Montréal of cutting industrial tariff rates by one third.

However, the agreement goes well beyond this. It strengthens existing rules. It defines the concept of subsidy for the first time in a multilateral trade agreement. Further, it sets out criteria exempting certain subsidies -- for regional development, research and development, and the environment -- from countervailing measures. And it strengthens multilateral disciplines on subsidies that have adverse effects on other countries' trade interests. It outlaws the use of grey-area measures and controls the use of safeguard protection. It improves on the results of the Tokyo Round agreements. It revamps the way we resolve the differences that can arise, even among the best of trading partners. It effectively precludes

unilateral measures in responding to trade disputes covered by the World Trade Organization agreements. This new dispute-settlement system -- one with clearer rules, tighter deadlines, an appeal process and binding effect -- is one of the major enduring reforms in a list of many.

The agreement also broadens the scope of our trade rules to include agriculture, textiles and clothing, which escaped GATT disciplines in previous rounds of negotiations. For textile and clothing products, this agreement spells the end of the market-sharing regime. In agriculture, we changed fundamentally the way governments think about support for and trade in agricultural products. Although the agreed market access commitments and reductions in domestic support and export subsidies may fall somewhat short of the ambitious targets set for the negotiations, they mark an irreversible turning point that can be improved upon. More importantly, we were successful in the main objective of having one set of rules apply to all products.

Rules will also apply for the first time to intellectual property and services, which account for an ever-growing portion of international trade. Those who began the negotiations in 1986 (and there are some here!) will understand better than most how far we have come. In services, not only have multilateral disciplines been agreed to, but over 100 countries have undertaken commitments to open their services markets. More work is foreseen to expand the scope of future commitments to such major service sectors as maritime transport, telecommunications and financial services.

The decisions that countries had to take in all these areas -- but perhaps especially to end the Multifibre Arrangement and to "tariffy" all agricultural measures -- were difficult ones indeed. But, acting in concert, governments did take the hard decisions, not for altruistic reasons but on the basis of the assessment that their economies would be better off embracing market liberalization and halting the growth of debilitating and wasteful subsidies. This is a major breakthrough.

And there is more. Without a doubt, the crowning achievement of the Uruguay Round negotiations is the creation of the World Trade Organization. Such an organization is indispensable in overseeing the operation of the agreements that make up the "single undertaking" we have all accepted. Establishing, and adhering to, the principle of the "single undertaking" is an essential ingredient in the successful conclusion of the Uruguay Round and the founding of the World Trade Organization.

The new World Trade Organization will finally put international trade on a firm institutional basis by becoming the third pillar of the world's economic and financial structure, along with the World Bank and the International Monetary Fund. In order to reap

the benefits of the Uruguay Round, those who require approval by parliaments, or other such procedures, must act quickly to ensure that the World Trade Organization agreement can be implemented fully and effectively by January of next year. The Government of Canada is committed to fulfilling our domestic requirements by the end of this year. It would be extremely unfair to keep the world waiting for the benefits of this hard-won achievement. None of us can let the press of other domestic issues delay or interfere with early implementation.

Further, in the interim period, we must resist the temptation of protectionist measures that could undo what has already been agreed. We must all honour the commitments we make in this regard as part of the Ministerial Declaration.

We must also quickly turn our attention to the challenges that lie ahead to ensure a smooth transition from the GATT to the World Trade Organization. The Preparatory Committee will have to set up the administrative and financial framework for the World Trade Organization, oversee the continued functioning of working parties, arrange for negotiations in areas where problems remain and organize the work program to implement the Round.

Beyond these immediate tasks, we face even greater challenges. So far, I have concentrated on how much we have accomplished in the Uruguay Round and how difficult the effort proved to be. In a very real way, our work has only just begun. With the all-important creation of the World Trade Organization, we have taken a first step. Now we must begin the effort of investing this institution with the commitment necessary to take us into the 21st century.

The establishment of the World Trade Organization is an expression of new realities in the economic and political relationships among nations. The trading system no longer operates as the exclusive domain of a powerful few. As the Uruguay Round negotiations unfolded over a seven-year period, we witnessed an evolution in the roles of key players. Most importantly, developing countries and "economies in transition" demanded, and won, an equal place at the table. Negotiating with impressive skill, they insisted that their needs be addressed and showed a willingness to assume a greater share of the responsibilities.

No one can predict all the implications of the changes we have seen. But of one thing I am sure. The multilateral system is taking on new meaning. Increasingly, what is the same among us is becoming more important, and more compelling, than what is different. Developed and developing alike, we are nations that share many of the same goals. We all aspire to improved standards of living through market growth and stability. And we demand the same opportunities to pursue those aspirations,

including through secure access to world markets. We may differ in size and level of development but, more than ever, we are equal in our right to demand those opportunities.

This leads to two inescapable conclusions about the new multilateralism. First, we must give the principles of fairness and mutual advantage new meaning. As our interests and aspirations increasingly converge, co-operation will be the only way to proceed. Second, we must work harder to leave unilateralism and protectionism behind once and for all. Never before has the "beggar thy neighbour" approach been more bankrupt; never before has using economic might unilaterally to prevail over those who are smaller or weaker been more unacceptable to the international community. The World Trade Organization gives us a powerful new vehicle to steer away from these old ways and to move in a new direction.

In delivering such opportunities, the World Trade Organization is indeed an instrument with great potential. While it cannot shoulder all the problems of the world, it will be called upon to tackle new trade policy issues, including such matters as the relationship of international trade and the environment, competition policy, investment and labour standards.

It will be important, however, to proceed on these new issues in a manner consistent with the competence and mandate of the World Trade Organization. Although it has a role to play, there are limits to what the new organization should be expected to do. Most importantly, it is not for the World Trade Organization to decide environmental, labour or social policy itself. What it can provide is a model for exploring the possibility of a new organization -- or a new mandate for existing organizations -- to address such challenging issues at the international level. In this way, international trade and environmental, labour and social policy objectives can advance co-operatively and in parallel.

In some areas, the work has begun. On trade and environment, we shall approve an expanded work program for the World Trade Organization that builds on our efforts in the GATT, carrying forward the issues already under consideration and incorporating additional dimensions that arise with the Uruguay Round agreements. Canada will contribute actively to these discussions. We will consult closely with experts in the trade and environment fields. We look forward to a continuation of the good will and co-operative spirit that has characterized these discussions to date.

The international community urgently needs to find answers to problems that affect us all. Canada will always be at the table to work toward shared solutions. But for trade and environment issues and for those issues when trade and social policies

interact, it must be a process based on mutual consent or it simply will not work. The use of trade penalties to impose standards of conduct is not the answer. We must not allow the World Trade Organization to be recruited into such a misguided effort.

The risk of protectionist abuse is always lurking in the background. The globalization of world trade inevitably creates counter-pressures for protection or a harmonization of practices in other policy areas. When examining new issues, we must, for example, be wary of being seduced by the argument that differing approaches to issues such as environmental protection constitute an unfair trading practice justifying some form of sanction. New issues can become a vehicle for new protectionism.

Instead, these issues must be viewed through the prism of the rules we have negotiated and not seen as an opportunity for backsliding or for opening loopholes. If harmonization in some areas is desirable, then it must be negotiated in the appropriate forum. It is evident from the success we have had negotiating the "non-negotiable" in this Round that much can be done by the international community when the will is there. However, to fall victim in the World Trade Organization to the narrow interest groups who favour trade sanctions as the instrument of choice to force nations to comply with the policies of others would be to abandon some of the most fundamental gains we have made.

This gathering in Marrakesh marks the official end of the Uruguay Round. We have travelled a long and winding road from the first meeting in Punta del Este in 1986. Our actions this week will take us a major step closer to fulfilling our declared objective of strengthening international trade and, through it, economic conditions around the world.

We can all be proud of the role we have played in turning a hopeful idea into a reality for some 120 countries. I offer my congratulations to you all.

It is my honour also to extend the appreciation of the Government of Canada to His Majesty King Hassan II for his personal interest in this Ministerial Conference, to the Government of Morocco for its support and organizational efforts, and to the people of Morocco for their generous welcome.

Thank you, Mr. Chairman.

MILESTONES IN THE URUGUAY ROUND OF MULTILATERAL TRADE NEGOTIATIONS

November 1982	A ministerial meeting of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) addresses unfinished issues from the Tokyo Round (1973-1979) and proposes the start of a new, major and comprehensive round covering both traditional and new trade issues.
September 15-19, 1986	In Punta del Este, Uruguay, the Ministerial Conference opens the 8th Multilateral Trade Negotiations (the Uruguay Round) since the establishment of the GATT in 1947, with a Declaration on the scope, objectives and principles for the conduct of the negotiations.
December 5-8, 1988	The Montréal Mid-Term Ministerial Meeting reviews progress in each of the 15 negotiating groups but does not agree on the framework for the agricultural negotiations.
April 5-7, 1989	The Trade Negotiations Committee (TNC) endorses the negotiating framework for agriculture as a basis for continuing the overall round.
December 3-7, 1990	The Ministerial Conference in Brussels seeks to conclude the Uruguay Round but reaches an impasse over agriculture. The GATT Director-General is mandated to pursue consultations and to establish a basis for resuming negotiations.
December 19, 1991	TNC Chairman Arthur Dunkel proposes a Draft Final Act as a framework to conclude the Uruguay Round in light of the situation in the various areas of the negotiating agenda.
January 19, 1993	The TNC in Geneva reaffirms the importance of, and commitment to, a positive and global conclusion to the Round as soon as possible.

July 9, 1993

Canada, Japan, the United States and the European Community (EC) strike a deal on market access that includes global free trade in several goods sectors. This agreement provides the impetus to restart overall negotiations in Geneva.

December 15, 1993

GATT Director-General Peter Sutherland declares the Uruguay Round negotiations as completed and issues the text of the Uruguay Round agreements for legal verification and review by member governments.

April 15, 1994

Ministers from about 120 governments sign the Final Act, establishing the World Trade Organization and embodying, as a single undertaking, all the new multilateral trade agreements on goods, services and intellectual property.

Fall, 1994

Implementing legislation to be introduced in the Canadian Parliament.

January 1, 1995

Proposed implementation date, providing approval has been granted by a sufficient number of governments.

MAJOR EVENTS HOSTED IN CANADA IN SUPPORT OF THE URUGUAY ROUND

July 11-14, 1985	Sault Ste. Marie, Ontario -- Trade ministers from the United States, Japan, the European Community (EC) and Canada discuss the basis for launching the new round of negotiations.
May 12-13, 1987	Ottawa, Ontario -- The Cairns Group of 14 agriculture-exporting nations calls for fundamental reform of world trade in agriculture through the Uruguay Round.
April 15-17, 1988	April Point, British Columbia -- Trade ministers from the United States, Japan, the EC and Canada review the prospects for the Montréal Mid-Term Ministerial Meeting.
June 19-21, 1988	Toronto, Ontario -- The Group of Seven (G-7) Economic Summit commits members to seeking a major outcome to the Round, focusses on the agricultural subsidy trade war, and welcomes the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and the EC single-market initiative.
December 5-8, 1988	Montréal, Quebec -- The Montréal Mid-Term Ministerial Meeting reviews progress in each of the 15 negotiating groups.
September 10-12, 1990	Vancouver, British Columbia -- Canada hosts the first-ever meeting of the Asia-Pacific Economic Co-operation (APEC) forum on the Uruguay Round, as part of the efforts to expand market and investment opportunities throughout the region.
October 11-13, 1990	St. John's, Newfoundland -- Trade ministers from the United States, Japan, the EC and Canada assess prospects for concluding the Round at the upcoming Brussels Ministerial Meeting in December 1990.
October 15-17, 1992	Cambridge, Ontario -- Trade ministers from the United States, Japan, the EC and Canada discuss outstanding Draft Final Act issues and market-access matters.

May 14, 1993

Toronto, Ontario -- Trade ministers from the United States, Japan, the EC and Canada discuss the main elements of a substantial and balanced deal on market access in both goods and services. This meeting led to the agreement on market access liberalization at the G-7 Tokyo Summit in July 1993 and a new impetus to restart the overall negotiating process in Geneva and complete the Round by December 15, 1993.

Canada and the Uruguay Round

Timing and Legislative Process

TIMING AND LEGISLATIVE PROCESS

PROCESS, LEGISLATION AND CONSULTATIONS

TIMING

December 15, 1993	The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) Trade Negotiating Committee (TNC) endorses agreements embodying the results of the Uruguay Round.
December 1993 to April 1994	The TNC supervises finalization of the text of the Final Act, including legal rectification and completion of market access schedules.
Week of April 11, 1994	The Ministerial Meeting is held in Marrakesh, Morocco, to adopt the Final Act. Canada's representative to sign on behalf of the Government of Canada is the Honourable Roy MacLaren, Minister for International Trade. The Final Act is then to be submitted to national legislatures for formal approval.
1995	Entry into force of the World Trade Organization (WTO).

LEGISLATION

Legislation to implement the results of the Uruguay Round will be considered by Canada's Parliament in the fall of 1994. The legislation will take the form of an omnibus bill, as was used for the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and the North American Free Trade Agreement (NAFTA).

Parliament will be asked to approve legislation to implement the agreement in its entirety, which is required as part of the "single undertaking" agreed to by all participants in the Uruguay Round.

Provincial governments may have to modify certain laws and regulations in areas that are under their jurisdiction, particularly in the services sector. In the negotiations, Canada made no commitments in areas requiring changes in provincial legislation without first gaining the approval of the provinces.

CONSULTATIONS

The provinces were fully consulted and involved in developing the objectives and negotiating positions for the Round. Provincial ministers and officials have attended scores of meetings, briefings and teleconference calls since the Round was launched.

This consultative process will continue as the agreements of the Uruguay Round are implemented.

Canadian industries and other groups likely to be most directly affected, including labour, consumer and environmental groups, have been consulted throughout the negotiations through regular and special meetings of the International Trade Advisory Committee (ITAC) and the Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGITs). Their views have been taken into consideration in formulating Canada's objectives and negotiating positions.

Canada and the Uruguay Round

New Rules and Institutions

- ▶ World Trade Organization
- ▶ Dispute Settlement
- ▶ Agreement on Subsidies and Countervailing Measures
- ▶ Anti-Dumping Measures
- ▶ Intellectual Property
- ▶ Agreement on Government Procurement

NEW RULES AND INSTITUTIONS

WORLD TRADE ORGANIZATION

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ The World Trade Organization (WTO) will be responsible for implementing all the agreements resulting from the Uruguay Round.
- ▶ The WTO will be guided by a ministerial conference open to representatives of all WTO members.
- ▶ The WTO will be administered by the General Council, which will serve as both the Dispute Settlement Body and the Trade Policy Review Body. In dealing with disputes, the Dispute Settlement Body will be subject to rules that set out a process of timely settlement according to a specified schedule.
- ▶ The WTO will co-ordinate the functioning of the Goods Council, the Services Council and the Intellectual Property Council.
- ▶ The Goods Council will oversee the functioning of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) 1994 and 12 other agreements related to trade in goods, including the agreements on anti-dumping, subsidies and countervailing measures, trade-related investment measures, agriculture and textiles.
- ▶ Also, separate councils will oversee the General Agreement on Trade in Services (GATS) and the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs).
- ▶ The agreement enshrines the Trade Policy Review Mechanism, which keeps members informed of changes in each other's trade policies and requires them to explain their trade actions.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ The WTO will help strengthen and improve the functioning of the multilateral trading system.
- ▶ The WTO will help reduce the use of unilateral trade actions in response to perceived unfair or unreasonable trade practices.
- ▶ The WTO-administered dispute-settlement process will prevent a single member from blocking the adoption of reports of trade-dispute panels or, on appeal, of appellate bodies.

- ▶ The WTO will contribute to a further strengthening of the rule of law in world trade and will further diminish the ability of the most powerful economies to interfere with the markets, goods and services of smaller economies. This is important for Canada, which has a relatively small population but a significant dependence on trade.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

What is the WTO and why do we need it?

The proposed World Trade Organization is an international body that will replace the GATT Secretariat and that will oversee and co-ordinate the agreements that result from the Uruguay Round.

The WTO will be guided by a ministerial conference that will take place at least once every two years. A General Council will be established to oversee the operation of the GATT, oversee the dispute-settlement system, be responsible for carrying regular reviews of the trade policies of member countries (Trade Policy Review Mechanism), and establish additional bodies, such as a Goods Council, a Services Council and an Intellectual Property Council.

The need for a permanent WTO has taken on an added urgency as a result of a number of changes in the world's political and economic environment since 1986:

- GATT membership has grown from some 89 contracting parties when the Round began to about 120 today, with 20 more countries actively engaged in negotiating their accession to GATT;
- nearly all major developing countries are now GATT members and are looking for the benefits of an open, non-discriminatory trading system;
- the pressure for regional solutions to market access and trade rules is increasing. Unless the rules are consistent with GATT rules (like the NAFTA), they may lead to conflicts between trading regions; and
- a strong organization is needed to help resist the trend toward unilateral measures.

What are the advantages of the WTO for Canada?

The WTO will put a brake on the tendency of governments to use unilateral trade actions to harass trade from competing countries.

Canada is a country with a relatively small population and a highly trade-dependent economy. The stronger the rule of law in international trade, the better Canada's interests can be protected. Canada will be less vulnerable to efforts by larger, competing economies to use their size and power to interfere with Canadian exports.

NEW RULES AND INSTITUTIONS

DISPUTE SETTLEMENT

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ The agreement provides for the creation of a new dispute-settlement body to oversee international trade disputes.
- ▶ Major improvements to the current dispute-settlement system will ensure that complaints about unfair trade practices proceed toward resolution according to a clearly established schedule.
- ▶ The Dispute Settlement Body can establish panels to resolve disputes, adopt panel reports and appeals, oversee the implementation of rulings and recommendations, and authorize the suspension of trade concessions and other obligations.
- ▶ A standing appellate body will hear appeals from panel cases to ensure consistency in all rulings.
- ▶ It will no longer be possible for a single member to block a decision that is unfavourable to it.
- ▶ All World Trade Organization (WTO) members are committed to avoiding the use of unilateral retaliatory measures.
- ▶ A fairer system, based on laws, will give small and medium-sized countries a better chance of achieving a satisfactory outcome against larger, more powerful countries.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ A major Canadian objective of a strengthened dispute-settlement mechanism was achieved.
- ▶ Canada, highly dependent on trade for its economic growth, will benefit greatly from a system where rules, not power or unilateralism, prevail.
- ▶ Provisions committing WTO members to avoid the use of unilateral retaliatory measures will ensure that any measure taken is approved by the WTO, and this is particularly important for a country such as Canada.
- ▶ Provisions are in place for an automatic system of retaliation if panel recommendations are not implemented. This provides Canada with protection from larger trading partners.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Which rules would apply in a dispute situation between Canada and the United States -- the North American Free Trade Agreement (NAFTA) or the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)?

Canada has access to the GATT and the NAFTA dispute-settlement provisions. In the event of a dispute with the United States, Canada would have recourse through either forum, depending on the nature of the dispute; i.e. disputes involving NAFTA obligations would be resolved under the NAFTA and disputes involving GATT rules would be resolved in the GATT.

In some cases, if a particular action by the United States were seen to violate the NAFTA and the GATT at the same time, though for different reasons, dispute settlement could be pursued in both fora.

The relationship will remain the same when the WTO dispute-settlement system comes into force.

Will these provisions ensure that there are fewer trade disputes between Canada and its major trading partners?

The new provisions agreed to in the Uruguay Round will not prevent disputes. They do, however, provide a process to minimize the damage caused by disputes and to settle them fairly when they happen.

The addition of assured time frames, measures to prevent a country from blocking an unfavourable decision, and provisions committing WTO members to avoid using unilateral measures, will contribute to a more stable and predictable trading environment for Canadian exporters.

NEW RULES AND INSTITUTIONS

AGREEMENT ON SUBSIDIES AND COUNTERVAILING MEASURES

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ The Uruguay Round text contains a detailed definition of a subsidy for the first time in the history of international trade agreements.
- ▶ The text also contains provisions that will limit the application of national countervail laws which permit the imposition of import duties to counteract the effect of subsidies. Tighter rules include:
 - an exemption from countervail and from "serious prejudice" for generally available subsidies, and for certain regional development assistance, research and development (R&D), and environmental subsidies;
 - an exemption from countervail for products containing less than a 1-percent subsidy;
 - a requirement that any countervailing duty may apply only for a five-year period, after which it may be continued only after a review finds that any injury found is likely to continue;
 - more effective dispute-settlement rules;
 - a minimum level of industry support required to initiate a case;
 - strengthened rules to prove that a subsidy causes injury before countervailing duties are imposed; and
 - a new mechanism ("serious prejudice") to bring General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) challenges against foreign subsidies that displace Canadian exports, including U.S. state-level subsidies.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ Tighter disciplines on subsidies are expected to reduce harassment of Canadian exporters by foreign competitors.
- ▶ The new definition of a subsidy will limit the ability of the United States to unilaterally define a subsidy for the purpose of countervail.

- ▶ The definition of a subsidy makes it clear that non-trade-distorting government assistance, such as social programs and general labour adjustment programs, could not be exposed to countervailing actions.
- ▶ The subsidies agreement establishes a "carve-out" from countervail and "serious prejudice" for generally available subsidies, and for certain regional development, R&D and environmental programs, enabling federal and provincial governments to promote their objectives in these areas with greater certainty.

- ▶ The new rules provide greater certainty as to the applicability of U.S. trade laws for businesses investing in Canada and for Canadian exporters to the United States.
- ▶ The "serious prejudice" provision allows Canada to take effective action through the World Trade Organization against countries whose domestic subsidies have the effect of blocking Canadian exports to their markets or to the markets of third countries.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Are provincial governments being treated differently than the federal government under the new GATT specificity rules?

No. Provinces will not be treated any differently than the federal government under the new rules. Provinces will be able to continue to provide generally available subsidies within their jurisdiction without risk of countervail.

Is signing on to the new GATT rules going to affect the settlement of disputes under the NAFTA?

No. The GATT and NAFTA agreements are complementary. The new GATT rules are an additional method of settling disputes with the United States and Mexico.

What does this agreement on trade rules mean for the NAFTA trilateral working groups?

Clearly the GATT rules, particularly on subsidies and countervail, form a significant basis on which to further pursue the issue trilaterally.

What measures are contained in the subsidies agreement to countervail egregious U.S. state-level subsidies to industry?

The text includes new subsidy disciplines, under the "serious prejudice" provision, which would provide greater scope to bring major U.S. state and local subsidies under control.

Is not the "carve-out" for environmental measures too restrictive to be effective?

No. The new "carve-out" provides a means for governments to assist existing firms to adopt to new environmental requirements, while ensuring that measures they introduce are not aimed at creating a competitive trade advantage.

Is there a limit to the amount of R&D exempted from trade actions?

Yes. Eligible expenditures, for up to 75 percent of project costs for basic industrial research and up to 50 percent for pre-competitive development activity, will be

sheltered from countervail. Higher levels of assistance are not prohibited, but subsidies beyond these thresholds run some risk of exposing the entire subsidy to countervailing actions.

Will the requirement to notify the GATT subsidy committee of non-actionable subsidies risk exposure of commercially sensitive information?

No. Canada must provide broad information on the purpose, planned operation and funding of the subsidy program. The Government will not provide details of individual projects.

NEW RULES AND INSTITUTIONS

ANTI-DUMPING MEASURES

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ The agreement clarifies the procedures of the Anti-Dumping Code, which sets out the international trade rules for dealing with dumping. Dumping is the export of a good below its cost of production or below its price in its home market. The rules outline how countries can deal with dumping and when anti-dumping measures can be applied.
- ▶ The agreement maintains a balance between the interests of Canadian producers, who may require protection against injurious dumping, and the need to ensure that anti-dumping rules are not used to harass legitimate trade. In particular, the agreement provides for the following:
 - determination of dumping, which provides investigating authorities with more precise rules for the calculation of the dumping margin. The dumping margin is the difference between the export price and either the cost of production or the domestic price.
 - determination of injury, which defines more clearly the factors to be taken into account in determining the injury to the domestic industry caused by dumping.
 - transparency of the process, which provides stricter rules for the conduct of investigations and limits the duration of an anti-dumping action to a maximum of five years; and
 - dispute settlement, which integrates settlement of anti-dumping disputes into the World Trade Organization (WTO) dispute-settlement process.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ The improvements made to the rules for determination of dumping and injury, as well as the enhanced transparency provisions, will constrain certain excessive U.S. practices and thus benefit Canadian producers. In particular, the addition of a five-year limit on the duration of anti-dumping actions will restrict the ability of the United States to maintain duties for prolonged periods.
- ▶ In addition, integrating anti-dumping into the general dispute-settlement process will improve Canada's ability to seek redress from unfair anti-dumping actions.

COMMONLY ASKED QUESTIONS***How does this affect the work of the recently created NAFTA working group on dumping and anti-dumping issues?***

The Uruguay Round result is a step in addressing Canada's concerns in the dumping area. In the working group process, Canada intends to examine all options that may improve its access to the North American market without jeopardizing the interests of our domestic producers.

How could Canada accept the deletion of the anti-circumvention provisions of the anti-dumping text? Is the United States now free to use its anti-circumvention provisions against Canadian exports?

Canada is satisfied that the anti-dumping text protects Canadian exports from inappropriate attempts to extend anti-dumping actions to deal with an alleged circumvention of such actions. Canada will closely examine any anti-circumvention action taken against Canadian exports by the United States or any other country to ensure that it is consistent with the anti-dumping rules.

NEW RULES AND INSTITUTIONS

INTELLECTUAL PROPERTY

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs) provides, for the first time in a trade agreement, comprehensive worldwide protection for inventions, designs and creative works.
- ▶ Intellectual property includes copyrights, patents, trademarks, trade secrets and geographical indications for products, such as wines and spirits.
- ▶ Elements of the Agreement include standards in the areas of copyright and related rights, trademarks, geographical indications, industrial designs, patents, integrated circuit designs and undisclosed information, such as:
 - protection against the pirating of software;
 - the treatment of computer programs as literary works;
 - the type of signs eligible for protection as a trademark and the minimum rights to be conferred on their owners;
 - protection of industrial designs for 10 years;
 - a higher level of protection for the geographical indications of wines and spirits (e.g. Canadian whisky);
 - the requirement that almost any invention of a product or process in any field of technology be protected for 20 years;
 - protection of trade secrets against breach of confidence and other acts contrary to honest commercial practice; and
 - rental rights for some copyright material.

The deal also includes comprehensive rules for enforcing intellectual property rights within the territory of each participant and for gaining access to the dispute-settlement provisions of the new World Trade Organization.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ The Agreement will enhance standards for protecting intellectual property rights around the world and will strengthen the enforcement of those rights both internally and at borders.

- ▶ Canadian creators, researchers and inventors can be confident that their work will be better protected.
- ▶ Canada will become a more attractive location for investment and technology, and this will produce more high-skill jobs.
- ▶ The discriminatory aspects of U.S., administrative, border-enforcement measures will be curtailed.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

What changes will Canada need to make to its intellectual property laws as a result of the TRIPs agreement?

Canada already provides a high level of protection for holders of intellectual property rights. As a result, other than in the area of geographical indications, Canada will not need to make significant changes to its intellectual property laws.

What new protection will Canada need to create for wine and spirit appellations?

Canada will institute broader protection for the appellations of origin of Canadian and foreign wines and spirits. The Agreement on TRIPs, however, permits each country to provide exceptions for prior users, registered trademark owners and those appellations that have become used as generic names for such products.

NEW RULES AND INSTITUTIONS

AGREEMENT ON GOVERNMENT PROCUREMENT

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ The Agreement on Government Procurement provides significant new opportunities for Canadian manufacturers and service providers to bid on contracts with governments in the United States, the European Union, Japan and eight other signatories to the Agreement.
- ▶ The Agreement builds on the current Code by increasing access to government tenders for goods and equipment. It extends coverage for the first time to include services and construction contracts.
- ▶ For the first time, Canadian suppliers will also be assured fair and equitable treatment through the availability of new bid-challenge procedures.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ Competitive Canadian manufacturers and service suppliers will have access to an enhanced market of US\$125 billion for purchases by national governments in countries covered by the Code.
- ▶ In addition to these gains at the national level, continuing negotiations have the potential to further expand market opportunities by US\$175 billion through coverage of state and provincial governments, as well as government enterprises.
- ▶ Future negotiations provided for in the Agreement have the potential to bring similar rights and obligations to the telecommunications, transport equipment, power generation and distribution equipment sectors.
- ▶ Canadian suppliers to governments of the 12 signatories to the Agreement, including the United States, the European Union and Japan, will be treated as domestic suppliers of the market concerned, without discrimination.
- ▶ Canada has preserved flexibility to use some government procurement measures to encourage industrial development.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

What is the Agreement worth to Canadian business?

Canadian suppliers will have access to an enhanced market of US\$ 125 billion for government goods, services and construction contracts, in countries covered by the Code. Increased market opportunities at the national level alone will more than triple the access to government markets abroad. Continuing negotiations to further expand the market to include state and provincial governments, as well as government enterprises, could increase this market by another US\$ 175 billion.

How can Canadian firms gain access to the procurement opportunities?

Contract opportunities will be made known through the official government publications of Government Procurement Code members. The members have agreed that their procurement process will be open and will follow clear rules.

How do the disciplines on procurement apply to provinces or subcentral governments?

Provinces are not immediately included in the Agreement. The provinces have indicated their support for the federal government to engage in further negotiations to determine the scope, within 18 months, for an expanded agreement that would include subnational governments, such as states and provinces, and government-owned enterprises.

Will the Canadian government have the flexibility to promote industrial development initiatives in Canada?

Canada has retained the flexibility to pursue strategic industrial development in the areas of high-technology communications, transportation-related construction, dredging and certain other services.

How will the Agreement affect the North American Free Trade Agreement (NAFTA) chapter on government procurement?

Canada has built upon the gains achieved within the NAFTA and has expanded access for Canadian companies to markets outside North America. The NAFTA specifically provides, in the "further negotiations" article, that any incremental benefit achieved in the Uruguay Round will be included in the NAFTA.

If the provinces accept the provisions of the Agreement, won't it be easier for foreign suppliers to bid on provincial contracts than suppliers in neighbouring provinces?

No. Local, out-of-province and foreign suppliers will have equal access to covered provincial contracts. Increased access for out-of-province suppliers is one of the goals of the current federal-provincial initiative to liberalize trade within Canada. The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and the NAFTA will facilitate this initiative.

URUGUAY ROUND OF MULTILATERAL TRADE NEGOTIATIONS

CANADIAN ENVIRONMENTAL REVIEW

EXECUTIVE SUMMARY

April 1994

URUGUAY ROUND OF MULTILATERAL TRADE NEGOTIATIONS AND THE ENVIRONMENT

The Uruguay Round was the most comprehensive and complex round of trade negotiations ever undertaken. Its aims were to advance trade liberalization in the traditional areas of trade in goods and to achieve wide-ranging agreement in areas not previously covered by the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Overall, it sought to make the world trading system more open, more fair and more transparent.

The Uruguay Round results are expected to contribute to improved wealth generation across the globe—a net increase in world income of US\$270 billion annually by the year 2002. The anticipated increase in global economic activity flowing from the Uruguay Round results is also likely to have an impact on the global environment. It is difficult at this time to estimate these global environmental impacts. Therefore, the primary focus of this review is on environmental effects arising from activity in Canada and the implications of the results on Canadian environmental policy making.

ENVIRONMENTAL REVIEW

Process

Canada's environmental assessment process requires that, prior to their final consideration by Cabinet, policy or program proposals be examined for their environmental implications. In the event that a proposal could have environmental effects, a statement on those effects is included in the documentation prepared for consideration by ministers.

Procedures

The Review was conducted by an interdepartmental committee, comprising representatives of the departments of Foreign Affairs and International Trade, Agriculture, Environment and Finance. The Committee undertook to address the wide range of environmental concerns raised by governmental and non-governmental organizations over the course of the Uruguay Round negotiations.

The Review

The principal purpose of the Review is to identify the extent to which the results of the Uruguay Round are consistent with the federal government's commitment to protect the environment and promote sustainable development. The Review may also inform Canada's position in future discussions in the World Trade Organization (WTO) on trade and environment.

The Review examines all Uruguay Round agreements that were considered to contain incremental changes with potential implications for the environment and

environmental policies in Canada. In addition, the Review focusses on the outcomes of the Uruguay Round from a global environmental perspective, and addresses some more generic themes.

AGREEMENT TO ESTABLISH THE WTO

The Agreement Establishing the World Trade Organization brings responsibility for all previously existing GATT and all new Uruguay Round agreements into one comprehensive intergovernmental organization. The preamble to the Agreement also recognizes the important relationship between trade and economic and sustainable development objectives.

The creation of the WTO will not have any environmental impact per se. However, the WTO is required to "make appropriate arrangements for effective co-operation with other intergovernmental organizations" with related responsibilities. This will ensure that the WTO co-operates with other international institutions involved in trade- and environment-related issues. In addition, the Agreement provides for the WTO General Council to make "appropriate arrangements" for non-governmental organization consultation and co-operation—thereby giving the WTO access to environment, business and development expertise on environment-related matters.

AGRICULTURE

Clear rules for the international trade of agricultural products have been established through the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Agreement on Agriculture has three key sets of provisions:

- improved market access through elimination of all non-tariff barriers to trade and gradual tariff reductions;
- increased export competition through gradual reductions in export subsidies; and
- reductions in certain domestic support programs that are trade-distorting and that do not limit production.

Subsidies with no, or minimal, effects on trade are exempt and free from countervail. These "green box" programs include funding for environmental initiatives, direct payments to producers and government participation in income assurance and safety net programs.

Canada has already met its commitments to cut domestic support payments under the type of programs specified in the Agreement. The new Agreement, therefore, will have no environmental policy implications in this regard during the implementation period (1995-2000). In the longer term, however, the Agreement's emphasis on reduced government protection and support is expected

to encourage less intensive forms of agriculture involving reduced input use and more appropriate use of agricultural lands.

The Agreement has potentially positive policy implications in terms of the funding of environmental programs, as such programs are explicitly safeguarded under the "green box" provisions.

Increased diversification of agriculture in the Prairies is an example of an environmental policy objective that would be supported by a shift to more commodity-neutral farm support programs, and by increased funding for environmental programs. If the Agreement were to provide an impetus for reform in this direction, the potential environmental impact would be positive.

Overall, the implications of the Uruguay Round for environmental policy in the agricultural and agri-food sector are expected to be positive and small.

APPLICATION OF SANITARY AND PHYTOSANITARY MEASURES

The Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS), negotiated for the first time during the Uruguay Round, defines the rights and obligations of members with respect to the development or application of sanitary and phytosanitary measures. The primary aims of these measures are to control the spread or importation of plant- or animal-borne pests or diseases, and the presence of additives, contaminants, toxins or disease-causing organisms in foods, beverages or feedstuffs.

The Agreement fully protects the right of Canadians to choose the levels of sanitary and phytosanitary protection that are most appropriate for Canada. Although the Agreement on SPS does not prevent other countries from initiating a challenge against the sanitary and phytosanitary measures that Canada adopts to achieve its selected levels of protection, it clearly states that Canada retains the right to adopt and apply whatever measures are necessary for the achievement of the levels of protection that this country has selected.

TECHNICAL BARRIERS TO TRADE

The Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) defines members' rights and obligations regarding the development or application of standards-related measures that affect trade. These measures, which play a very prominent role in the pursuit of environmental objectives, include mandatory technical regulations, voluntary standards, and conformity assessment procedures that determine whether a product meets the requirements of a particular regulation or standard.

The Agreement fully protects the right of Canadians, through their federal, provincial/territorial and local governments, to choose the levels of environmental protection that are most appropriate for Canada in light of Canadian conditions, values and priorities. While it provides for the adoption and application of

whatever standards-related measures are necessary for the achievement of a country's selected level of environmental protection, the Agreement on TBT requires that these measures not disrupt trade more than is necessary to fulfil their objective. These rights and obligations are consistent with Canadian laws and practices concerning environmental protection and conservation.

TRADE-RELATED INVESTMENT MEASURES

The new Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMs) makes GATT coverage of these measures more explicit without initiating a broad framework of rules on foreign investment. The Agreement prohibits trade-related investment measures that restrict and distort trade and confirms obligations in the GATT that require national treatment (treating imports no less favourably than domestic products) and that prohibit quantitative restrictions.

The GATT general exceptions covering measures necessary to protect human, animal or plant life or health and/or conserve exhaustible natural resources continue to apply to the Agreement on TRIMs. The linkages between trade and investment and trade and the environment are recognized as issues that require further analysis. Work in these areas is already under way within the Organization for Economic Co-operation and Development and United Nations Conference on Trade and Development, and will likely be taken up by the WTO.

SUBSIDIES AND COUNTERVAILING MEASURES

The Uruguay Round negotiations resulted in several substantial changes to the agreement on subsidies and countervailing duties. Perhaps the most far-reaching is that, for the first time, the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures includes a definition of the term subsidy. In addition, three categories of subsidies have been established: prohibited, actionable and non-actionable. The Agreement also provides an enforcement mechanism.

An enhanced level of discipline on all subsidies should result in a more efficient allocation of resources and, therefore, less waste. In addition, the new rules on dispute-settlement procedures have been strengthened and streamlined, providing greater certainty in the application of new disciplines. As such, the new subsidies agreement, together with the improved dispute-settlement rules, should have a positive environmental impact.

TRADE IN SERVICES

The General Agreement on Trade in Services (GATS) is the first comprehensive multilateral agreement governing trade in services. It provides a framework of general obligations and sets out some additional provisions in annexes covering regulated service sectors, such as telecommunications and financial services.

Article VI recognizes that measures of general application to trade in services, which includes regulation to protect the environment, will continue to apply. Article VII, which covers recognition requirements related to authorization, licensing or certification of service suppliers, will permit harmonization or mutual recognition of standards or criteria reflecting more stringent requirements related to environmental protection. Under Article XIV, a member country would not be prevented from adopting environmental measures that are necessary to protect human, animal or plant life or health.

A working party will be established to study the relationship between trade in services and the environment, including the issue of sustainable development. It will also examine the relevance of intergovernmental agreements on the environment and their relationship to the GATS.

Some internationally traded services, notably environmental services, have the potential to make major contributions to sustainable development and environmental protection. Commitments made by members to bind, reduce or eliminate barriers to access in their markets will open up environmental services to increased competition. The development and provision of services related to the environment should enable governments to more easily strengthen their environmental standards.

TRADE AND INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS

The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, Including Trade in Counterfeit Goods (TRIPs) strengthens the protection and enforcement of intellectual property-rights holders outside their home country. Canada's existing intellectual property laws for the most part already comply with the TRIPs standards. Canada retains the right to revise its intellectual property laws and practices—including the introduction of measures to protect the environment.

The Agreement may have environmental implications in two areas—the transfer of environmental technologies and the protection of biodiversity. First, by requiring high minimum standards for the protection of the rights of foreign intellectual property holders, the Agreement on TRIPs encourages the development of environmental technologies. Improved protection of intellectual property rights provides exporters with greater security in their foreign dealings, and encourages the transfer of Canadian environmental technology to developing countries. Second, the issue of the protection of biotechnology inventions under the Agreement and the protection of biodiversity remains unclear. Environmental issues that may arise from the Agreement on TRIPs can be addressed by the WTO's Committee on Trade and Environment.

DISPUTE SETTLEMENT

The new Uruguay Round Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (DSU) will strengthen the dispute-resolution system of the

GATT by giving a substantial degree of automaticity to the adoption of the findings of the dispute-resolution panels and the new Appellate Body. Moreover, the DSU will establish an integrated system permitting WTO members to base their claims on any of the trade agreements included in the new WTO system.

Environmentalists have indicated that there is a need for increased transparency and improved procedures for dispute settlement involving trade and environment conflicts. The DSU ensures that panels are provided with access to relevant expertise in the settlement of disputes, including those disputes involving environmental issues. Likewise, by allowing WTO members to make publicly available non-confidential summaries of the submissions of parties to a dispute, the new DSU goes a long way in increasing transparency in the settlement of trade disputes.

CONCLUSION

It is anticipated that, in general, the direct impact on the environment of the agreements on agriculture, technical barriers to trade, subsidies and countervailing measures, the application of sanitary and phytosanitary measures, trade in services and the dispute-settlement understanding will be positive and small in Canada. With respect to implications for Canadian environmental policy making, the agreements (notably agreements on technical barriers to trade, and sanitary and phytosanitary measures) assure the right of Canadians to choose the levels of environmental protection that are most appropriate for Canada. While less readily identified, the environmental impacts of the agreements on trade and intellectual property rights and trade-related investment measures are expected, on balance, to be neutral.

The Uruguay Round negotiations made progress in addressing environmental concerns in several of the new agreements, including those related to agriculture, sanitary and phytosanitary measures, subsidies and standards. Nevertheless, negotiators have recognized that many trade and environment issues remain unresolved.

It is expected that the Ministerial Council in Marrakesh will approve the creation of a Committee on Trade and Environment. The Committee's work program will likely include trade measures for environmental purposes (including those in international environmental agreements), and environmental measures with significant trade effects (including packaging, labelling and recycling programs and environmental taxes).

The Uruguay Round negotiations have advanced the integration of trade and environment concerns. The work program of the World Trade Organization will ensure that this progress continues.

Canada and the Uruguay Round

Sectoral Opportunities

- ▶ The Agricultural Machinery Sector
- ▶ The Agriculture and Agri-food Sectors
 - ▶ Grains, Oilseeds and Special Crops
 - ▶ Red Meats
 - ▶ Horticulture
 - ▶ Supply-Managed Industries
 - ▶ Processed Foods
- ▶ The Apparel Industry
- ▶ The Brewery Products Sector
- ▶ The Chemical and Chemical Products Sector
- ▶ The Civil Aircraft Sector
- ▶ The Computer Equipment and Instrumentation Sector
- ▶ The Construction and Mining Machinery and Materials Handling Industries
- ▶ The Distillery Sector
- ▶ The Medical Devices Sector
- ▶ The Non-Ferrous Metals Industry
- ▶ The Paper and Allied Industries Sector
- ▶ The Pharmaceutical Industry
- ▶ The Telecommunications Equipment Sector
- ▶ The Textiles Industry
- ▶ The Wood Industries Sector

- ▶ General Agreement on Trade in Services
 - ▶ Overview
 - ▶ Financial Services
 - ▶ Telecommunications Services
 - ▶ Transportation Services
 - ▶ Professional and Business Services
 - ▶ Cultural Industries
 - ▶ Temporary Movement of Services Suppliers

THE AGRICULTURAL MACHINERY SECTOR

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ This sector includes manufacturers of livestock-raising equipment, tractors, and implements and machines that are designed for the growing, storing, moving and primary processing of agricultural crops.
- ▶ The Canadian agricultural implement industry produces a wide range of products, including two-wheel and four-wheel drive tractors, combine harvesters, seeding and tillage equipment, hay-handling and harvesting equipment, and grain-handling and storage machinery.
- ▶ Canadian industry strengths include the production of specialized machinery for the production of cereal grains on large farms and certain specialized equipment for particular crops (e.g. tobacco, potatoes, sugar beets).
- ▶ In 1992, the industry employed approximately 6600 people and shipped \$865-million worth of goods.
- ▶ In 1992, sector exports totalled \$467 million.
- ▶ This sector is largely concentrated in the Prairies and Ontario.

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Canada and its major trading partners (including the European Union, Japan and the United States), as well as various other industrialized markets (including Finland, the Republic of Korea, Norway and Sweden), have agreed to eliminate all tariffs and non-tariff barriers for key products within the sector.
- ▶ Tariffs will be eliminated over a five-year phase-in period beginning on implementation of the agreement.
- ▶ All tariffs in the following Harmonized System (HS) headings and subheadings will be reduced to zero over the phase-in period.
 - 8432 -- agricultural, horticultural or forestry machinery for soil preparation or cultivation
 - 8433 -- harvesting or threshing machinery, grass or hay mowers and various machines
 - 8434 -- milking machines and dairy machinery
 - 8701.90 -- agriculture and forestry tractors

- ▶ In addition to the tariff cuts noted above, other tariffs on both finished goods and inputs, such as parts, will be cut by at least one third within five years.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ The elimination of tariffs will facilitate Canadian exports of many types of agricultural machinery and equipment to major offshore markets.
- ▶ Both "Full-line" and "Short-line" manufacturers will enjoy improved access to offshore suppliers of components for key parts.
- ▶ The Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) will seek to ensure that technical regulations and standards, as well as testing and certification procedures, do not create unnecessary obstacles to trade. This agreement encourages countries to use international standards.
- ▶ Western Canadian farm machinery manufacturers are particularly well-positioned to increase their exports, since Canadian large-scale farming technology is at the leading edge and is in demand in all the major countries growing cereal grains.
- ▶ The new agreement will allow Canadian industry to take advantage of new offshore markets by building on its principal strength in the economies of scale that have resulted from favourable access to the U.S. market.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ two-wheel and four-wheel drive tractors, lawn mowers, combine harvester-threshers
- ▶ various agricultural implements and attachments (cultivators, tillers, harrows, harvesting machinery and hay-making machinery)
- ▶ specialized cereal grain equipment
- ▶ special crop equipment

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will the Uruguay Round deal on agriculture benefit the agricultural machinery sector?

The Uruguay Round deal on agriculture will go a long way to end the international grain subsidy war that has proven to be such a hardship for both our grain farmers and the Canadian agricultural machinery sector that supplies their machinery needs.

Under the agricultural deal, all countries -- including those of the European Union and the United States -- have agreed to cut the volume of their subsidized exports by 21 percent and their expenditures on these subsidies by 36 percent over six years. Lower volumes of subsidized exports are expected to lead over the medium term to higher prices for grains and other agricultural commodities and thus spur demand in Canada and in other markets for agricultural machinery and equipment.

In the shorter term, the Canadian industry will need to capitalize on the marked improvement in market access in traditional markets, such as the European Union, where tariffs are being eliminated and in non-traditional markets, such as Eastern Europe and North Africa.

AGRICULTURE AND AGRI-FOOD SECTORS

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ The \$60-billion agri-food industry:
 - represents 9.8 percent of Canada's gross domestic product;
 - employs 1.6 million people directly and indirectly (about 15 percent of the workforce);
 - accounts for about 3.5 percent of the world's exports of agri-food products;
 - accounts for 7.5 percent (\$13.5 billion) of all Canadian exports;
 - depends on exports for an amount equal to about 45 percent of farm cash receipts and about 13 percent of shipments of processed foods; and
 - sells 56 percent of its exports to the United States, followed by Japan at 12 percent; China, 4 percent; the European Union (EU), 6 percent; and others, 22 percent.

GRAINS, OILSEEDS AND SPECIAL CROPS

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ The agreement is expected to have a positive effect on Canadian producers' returns from the production of grains, oilseeds and special crops, due to gradual international price increases over the six-year transition period, greater opportunities for exports and a more stable trading environment.
- ▶ Volumes of EU and U.S. wheat exported with subsidies will be reduced by about 40 percent from current levels over the next six years. This is expected to significantly improve market prospects for Canadian grains and oilseeds in all markets.
- ▶ The agreement locks in the positive changes made recently by the EU in reforming its Common Agricultural Policy, and ensures future changes will continue in a direction that liberalizes trade.
- ▶ Once the agreement comes into effect, the U.S. will no longer be able to use Section 22 actions against imports of Canadian wheat.
- ▶ Strengthened trade rules will lead to a more stable investment climate for food processors.
- ▶ Quantitative import restrictions and variable import levies will be replaced by tariffs that will be reduced over the transition period. This will result in additional export opportunities in the EU, Japan and the Republic of Korea for a number of commodities, including wheat, barley, malt and dehydrated alfalfa.
- ▶ Constraints on the use of export subsidies should result in improved export opportunities in the burgeoning economies of Asia and Latin America.
- ▶ Lower tariffs will also help expand export opportunities for processed food products in the cereal grains and oilseeds sectors, particularly for canola oil. Resolution of the oilseeds dispute with the EU will mean continued increases in Canadian canola-crushing activity and increased exports of canola oil.
- ▶ Tariff equivalents will apply to imports of wheat, barley and products containing more than 25 percent by weight of wheat or barley (except those in retail-size packaging) that exceed specific minimum import levels. The tariff equivalents will not apply to imports of wheat and wheat products from the U.S. or Mexico, or to barley and barley products from Mexico.
- ▶ The current import prohibition on margarine will be replaced with a tariff equivalent that will apply to imports above a specific minimum import level from all countries, with the exception of Mexico.

TARIFF EQUIVALENTS

Product	1995 Tariff	2000 Tariff
Durum Wheat	57.7%	49%
Wheat, Other	90%	76.5%
Barley, Malting	111.4%	94.7%
Barley, Feed	25.1%	21.3%
Margarine	\$0.97/kg	\$0.82/kg

COMMONLY ASKED QUESTIONS

How will this deal affect our outstanding durum wheat dispute with the United States?

The outstanding durum wheat dispute with the United States is a bilateral issue and therefore is not affected by the results of the Uruguay Round.

Were we successful in regaining our historic quality wheat rights with the European Union?

While technically this issue is outside of the Uruguay Round negotiations, we are continuing to pursue this matter with the European Union.

RED MEATS

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ The most significant impact for the sector is greater security of market access. With a clear set of trading rules, backed by an effective dispute-settlement mechanism, Canadian producers and processors can invest with some confidence, knowing that they will not arbitrarily be excluded from a particular market.
- ▶ The export subsidy provisions (21-percent volume reduction and 36-percent value reduction from the base period 1986-90) means that the EU will, by the end of the transition period, reduce its volume of subsidized beef exports by 35 percent from current levels.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ The replacement of the Meat Import Act and U.S. Meat Import Law with tariff equivalents will allow for common treatment of beef from third countries. Canada and the U.S. will both apply tariff equivalents of 31.1 percent upon implementation. These tariffs will not apply to beef trade among Canada, the U.S. and Mexico.
- ▶ Canada will provide access of 76 409 tonnes of beef duty-free for non-NAFTA parties. New Zealand will have country-specific access of 27 600 tonnes.
- ▶ Increased competitiveness in the meat-packing industry, as a result of increased use of plant capacity, should lead to further plant upgrades and investment.
- ▶ The replacement of import restrictions, import levies and other trade-distorting measures with tariffs and the increases in minimum access provisions will result in additional export opportunities for beef and pork products to the EU, Japan and Korea, and will, over time, create a more equitable trading environment for Canadian exporters.
- ▶ Improved and more uniform rules and disciplines on sanitary and phytosanitary measures will increase prospects for exports of breeding animals, animal semen and embryos, and beef and pork products into markets such as the U.S., the EU, and Australia.

HORTICULTURE

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Fresh fruit and vegetable sectors will be minimally affected by the agreement since about 70 percent of trade in horticultural products takes place on a North American basis.
- ▶ Canada's horticultural tariffs will be reduced by 36 percent on average, with a 15-percent reduction for some sensitive items, such as cut roses.
- ▶ Strengthened trade rules will create a more stable investment climate for processors and may reduce some input costs.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ The agreement will help create new export opportunities for Canadian horticultural products by reducing tariffs and non-tariff barriers on fresh and processed fruits and vegetables, notably to the EU and Japan.
- ▶ Tariff reductions of 36 to 50 percent on apples into the EU will benefit the Canadian apple industry. The EU's tariff reduction of 20 percent on frozen blueberries should also benefit the Canadian industry. Export values of those two commodities to the EU in 1992 amounted to \$6.5 million and \$30 million, respectively.
- ▶ The Japanese tariff reduction of 40 percent on frozen french-fried potatoes will benefit Canadian exports, which last year reached \$13.6 million. Other substantial tariff cuts will provide new opportunities for producers of maple syrup, frozen mixed vegetables, raspberries, blueberries and canned cherries.
- ▶ Honey producers will benefit from a 36-percent cut in the EU's tariff and 15 percent in Japan's.
- ▶ International markets for fruits and vegetables will benefit from reduced export subsidies. For example, the EU will be forced to reduce export subsidies on fresh and processed fruit and vegetables by 36 percent over the six-year phase-in period.
- ▶ Seed potato producers will benefit from tariff cuts of 36 percent and 40 percent respectively in the EU and Japan. Also, fairer sanitary and phytosanitary measures will benefit exports of seed potatoes, apples and other horticultural products.
- ▶ A clearer definition of subsidies will provide better rules covering potential countervail actions against Canadian horticultural exports.

SUPPLY-MANAGED INDUSTRIES

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Supply management will be able to continue operating as an effective Canadian approach to producing and marketing dairy products under the new GATT/WTO agreement.

DAIRY

- ▶ The agreement allows for the continuation of supply management for the dairy industry through:
 - import tariffs at prohibitive levels, to be reduced by 15 percent over six years -- the minimum allowed -- maintaining a high level of protection; and
 - access commitments that will not result in an increase in dairy access from current levels, with the exception of increased access for butter and ice cream.
- ▶ Price impacts for dairy are expected to be minimal and have little impact on the value of production quota.
- ▶ Canada will provide access for butter of 1964 tonnes in 1995, increasing to 3274 tonnes (or 3.9 percent of current butter consumption levels) in the year 2000.
- ▶ Canada's access for ice cream will increase from the current level of 347 tonnes to 484 tonnes in 2000.
- ▶ Special safeguard provisions will allow for the automatic application of additional duties should import volumes exceed, or prices fall below, pre-established trigger levels.

POULTRY AND EGGS

- ▶ The agreement allows for the continuation of supply management for poultry and eggs through:
 - import tariffs at prohibitive levels, to be reduced by 15 percent over six years. This will maintain fully effective protection throughout the adjustment period and in succeeding years;
 - access commitments, which will result in a small increase of imports only for eggs and turkey; and
 - access provisions under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) will not be affected by the new GATT/WTO agreement.

- ▶ Tariffs will allow Canadian producer and processor prices for poultry and egg products to be maintained according to domestic conditions during the six-year implementation period and beyond.
- ▶ Minimum access commitments will not affect chicken (including processed chicken now on the import control list) or broiler hatching eggs and chicks, as imports under the FTA already exceed 5 percent of consumption during the base period.
- ▶ For turkey, imports are over 3 percent but less than 5 percent of the base period. FTA quotas are expected to apply initially, but will be overtaken by the level of the new GATT quota commitments. Depending on industry growth, increased import access may begin to be felt in the third year of implementation or later, possibly reducing production by 0.4 percent or less.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ Resolution of long-standing concerns related to import controls on processed products (as highlighted by the 1989 GATT panel decision on ice cream and yogurt) will allow for the continued, effective operation of supply management.
- ▶ There will be increased access opportunities for dairy products, such as cheeses, to the EU and the United States. For example, the EU will provide an additional access of 3000 tonnes of cheddar cheese, increasing to 15 000 tonnes in the year 2000.
- ▶ Implementation of the deal will extend over six years, allowing for the orderly integration of minimum access requirements.
- ▶ New rules and disciplines on sanitary and phytosanitary measures will improve prospects for exports of Canadian dairy products, breeding cattle, animal semen and embryos into markets like the United States and the EU, Japan, the Republic of Korea and Latin American countries.
- ▶ Increases in exports of poultry and egg products at all stages of processing will be possible, as export limitations will no longer apply.
- ▶ Tariff equivalents on dairy products, poultry and eggs will apply to all countries, including the United States.

TARIFF EQUIVALENTS FOR DAIRY PRODUCTS

Product	1995 Tariff	2000 Tariff
Milk	283.8% (min. \$40.6/hl)	241.3% (min. \$34.5/hl)
Cheese (Cheddar)	289.0% (min. \$4.15/kg)	245.6% (min. \$3.53/kg)
Butter	351.4% (min. \$4.71/kg)	298.7% (min. \$4.00/kg)
Yogurt	279.5% (min. \$0.55/kg)	237.5% (min. \$0.47/kg)
Ice Cream	326.0% (min. \$1.36/kg)	277.1% (min. \$1.16/kg)
Skim Milk Powder	237.2% (min. \$2.36/kg)	201.6% (min. \$2.01/kg)

(The tariff rate that applies is the higher of either the percentage rate or the specific rate. The percentage rate applies to the value of the imported product at the border.)

TARIFF EQUIVALENTS FOR BASIC POULTRY AND EGG PRODUCTS

Product	1995 Tariff	2000 Tariff
Chicken	280.4% (min. \$1.96/kg)	238.3% (min. \$1.67/kg)
Turkey	182.1% (min. \$2.30/kg)	154.7% (min. \$1.95/kg)
Eggs	192.3% (min. \$0.94/doz)	163.5% (min. \$0.80/doz)
Chicks	280.4% (min. \$.36/unit)	238.3% (min. \$0.31/unit)
Hatching Eggs	280.4% (min. \$3.43/doz)	238.3% (min. \$2.91/doz)

COMMONLY ASKED QUESTIONS

How can Canada introduce these high tariffs without violating its NAFTA agreement not to introduce new tariffs?

Tariffication under the Uruguay Round agreement on agriculture requires Canada to adopt tariff equivalents with regard to its import restrictions on agricultural products. These are obligations negotiated between participants to the Uruguay Round, including Canada and the United States. Canada intends to fully respect its obligations with respect to tariffication and expects the United States to accept the agreed results of those negotiations.

PROCESSED FOODS

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Clear rules and dispute-settlement provisions will enable both producers and processors to make investment decisions in a more stable environment.
- ▶ Tariffication resolves long-standing worries about a possible GATT legal challenge of import controls. Processors can now operate with increased certainty.
- ▶ Dairy processors will face some increased imports of certain products, but this will be offset by greater access to other markets. The impact on production levels therefore is expected to be minimal.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ Canadian farmers will increase pork and beef exports to the European Union (EU), Japan and the Republic of Korea as import restrictions, import levies and other trade-distorting measures are tariffied and minimum access commitments are applied. New rules and disciplines on sanitary and phytosanitary measures will also improve access to markets such as the U.S. and the EU.
- ▶ Lower tariffs will help expand export opportunities for other processed products in the cereal grains and oilseeds sectors, such as canola oil.
- ▶ While some canned fruit and vegetable processors will face increased competition, the makers of other products, such as frozen blueberries and french-fried potatoes, will benefit from tariff reductions in export markets.
- ▶ The conversion of import controls to tariffs will now provide market certainty for primary processors using supply managed inputs (poultry and dairy processors). The conversion to tariffs will have minimal impact on further processors.
- ▶ The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs) will protect the names of distinctive Canadian products such as Canadian whisky. This is expected to improve the marketing of these products worldwide.

THE APPAREL INDUSTRY

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ In 1992, the apparel industry was composed of over 1700 establishments producing \$5.5 billion of apparel and employing 75 000 people. While located in all provinces, the industry is predominantly based in Quebec, Ontario and Manitoba.
- ▶ Most of the manufacturers in this industry are small, with three quarters having less than 50 employees.
- ▶ Domestic strengths include a diversified manufacturing base and product range, high-quality product, fashion orientation and flexible manufacturing plants, all of which provide a strong and viable base from which to develop export markets.
- ▶ Between 1989 and 1992, exports increased by 72 percent, rising from \$335 million to \$577 million, 10 percent of total industry output. The United States is Canada's largest export market, absorbing 90 percent of Canadian apparel exports in 1992.
- ▶ Leading export products include trousers, men's and boy's suits, swimwear, furs and sweaters.
- ▶ The industry's success in export markets can be attributed in part to the growing reputation it is earning in North America for fashion and quality products.
- ▶ Canada's total imports of clothing from all countries are valued at \$2.4 billion, or 38 percent of the Canadian market in 1992; close to 21 percent of total imports originate from developed countries, with the United States by far the largest supplier. Seventy percent of total imports, or 89 percent of low-cost imports, are covered by import restraint agreements, under the Multifibre Arrangement (MFA).

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ The Uruguay Round Agreement on Textiles and Clothing contains an agreed schedule for the gradual phase-out of quotas negotiated under the MFA over a 10-year transition period, after which textiles and apparel will be fully integrated into the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).
- ▶ Under the Agreement, Canada will be required to integrate, textiles and textile products, accounting for 51 percent of the total volume of its 1990 textile and apparel imports. Product integration and an increase of current quota growth rates will both occur in three stages over a 10-year transition period. At each stage, effective January 1, 1995*, January 1, 1998 and January 1, 2002, a minimum

percentage of Canadian imports must be integrated into the GATT. All remaining products must be integrated at the end of the transition period of January 1, 2005.

- ▶ Each stage will require the integration of a range of products from among each of the following categories: tops and yarns, fabrics, made-up textile products and apparel. This arrangement provides the flexibility to consider the particular sensitivity of items included in each staging.
- ▶ The Agreement also provides that all MFA restrictions in place as of December 31, 1994 will be carried over into the new Agreement and maintained until such time as the restrictions are removed or the products integrated into the GATT.
- ▶ It also contains a specific transitional safeguard mechanism which can be applied to products not yet integrated into the GATT. This measure will provide protection against uncontrolled trade or damaging surges from individual exporting countries.
- ▶ During the transition period, Canada can retain existing bilateral restraint agreements, however, the quota levels in them will be subject to increase during that time.
- ▶ The agreement also contains provisions for expanded trade; improved rules and disciplines governing unfair trading practices, fraud and circumvention; and improved market access.
- ▶ As part of improved market access provisions, many countries have agreed to bind tariffs at reasonable rates. In addition, substantial results were achieved in reducing, eliminating or imposing disciplines on the use of non-tariff measures, such as discretionary licensing systems or import bans.
- ▶ Canada will be reducing apparel tariffs to a maximum level of 18 percent over 10 years. For example, apparel tariffs currently at 25 percent will be reduced by 28 percent, resulting in a new tariff rate of 18 percent after extended phasing. However, imported fabrics which are used by the apparel industry will see tariffs reduced by greater amounts (i.e. 25 percent tariff on fabrics will fall to 14 percent over 10 years) and this will benefit the apparel industry.

* (Assuming a January 1, 1995 WTO implementation date.)

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ Canada will benefit from lower tariff rates in major developed trading countries, particularly the U.S.
- ▶ The reduction in tariffs and non-tariff barriers will lead to improved Canadian price competitiveness in these major markets.
- ▶ The gradual elimination of the Multifibre Arrangement over a 10-year period should allow for orderly adjustment by the industry.
- ▶ World trade in textiles and apparel will be brought under one set of rules.
- ▶ The industry will benefit from strengthened disciplines on unfair trade practices, fraud and circumvention.
- ▶ Safeguards will be put in place to stop sudden surges in imports that hurt Canadian producers.
- ▶ Quotas for Canada's most sensitive textiles and textile products will be maintained for the transition period, giving Canadian producers time to adjust.
- ▶ Industries that use textiles (e.g. apparel, automotive, furniture) and consumers will benefit from better selection at lower prices.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ men's and boy's suits
- ▶ women's sportswear, including swimwear
- ▶ fur apparel
- ▶ winter outerwear
- ▶ trousers
- ▶ sweaters

COMMONLY ASKED QUESTIONS

How will the Agreement on Textiles and Clothing affect our domestic textile and apparel industries?

The Agreement on Textiles and Clothing will bring the global trade in textiles and apparel back under GATT rules. A gradual liberalization of markets will be phased in progressively over 10 years, with most of the increases in access to the Canadian market taking place in the latter part of that period. This gradual adjustment will ensure stability and predictability for the industries during the 10-year phase-in period.

During this transition period, the Canadian industries will have access to a special safeguard mechanism to guard against damaging increases in imports. In addition, they will enjoy the protection of improved rules governing unfair trading practices, fraud and circumvention.

Reintegrating trade in textiles and clothing into the GATT after more than 30 years of special protection has been one of the fundamental goals of the Uruguay Round.

This integration will be of significant economic benefit to less-developed countries.

The textile and apparel industries and the provinces were closely consulted throughout the negotiations.

Why is the Government withdrawing support for the apparel industry by eliminating the MFA?

The Government has made a commitment to support the apparel industry in the Fashion Apparel Sector Campaign (FASC), whose objective is to encourage the industry to take the necessary steps to improve its competitiveness, concentrating on improving value-added. The industry will have to make many adjustments to remain competitive, despite the phase-out of the MFA and its integration into the GATT.

The phase-out will provide a sufficiently long and stable period for progressively decreasing protection, which, combined with the FASC initiative, should help the industry adjust more effectively and make the necessary investments in a predictable trading environment.

In many apparel subsectors, the MFA restraint levels are close to surpassing the overall domestic market. Over the years, Canadian apparel manufacturers have gradually been adjusting to this flow of imports, and have a good head start on the road to adapting to the elimination of the MFA.

THE BREWERY PRODUCTS SECTOR

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ In 1992, Canada produced beer in 26 conventional breweries and 31 microbreweries located in every province except Prince Edward Island.
- ▶ The industry directly employed approximately 16 000 people in 1992 and shipped approximately \$3-billion worth of manufactured products.
- ▶ Internationally, the Canadian brewery industry ranks as the seventh-largest exporter of beer, with exports of \$180 million in 1992. The principal export market is the United States, which accounted for approximately 12 percent of total Canadian production.

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Canada and its major trading partners (including the European Union, Japan and the United States) have agreed to eliminate all customs tariffs under Harmonized System (HS) heading 2203, beer made from malt.

Note: Under this initiative, multilateral customs duties will be reduced to zero over a phase-in period. This initiative does not, however, include excise duties that are levied on both domestic and imported beer.

- ▶ Tariffs in participating countries will be eliminated over an eight-year phase-in period beginning on implementation of the agreement.
- ▶ Other countries, including both industrialized and many developing countries, will reduce, by an average of one third, and/or eliminate beer tariffs over various phase-in periods ranging from five to eight years.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ The removal of tariff barriers to exports will open niche offshore markets for Canadian producers in the European Union, Japan and other offshore markets.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ specialty bottled beer products targeted at specific markets

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Have tariffs and non-tariff barriers for beer been eliminated in all GATT member countries?

No. Tariffs and non-tariff barrier elimination for beer is largely limited to key world markets including the European Union, Japan and the United States, with some participation by other industrialized countries. Many other industrialized countries will cut beer tariffs by at least one third.

In the case of Canada and the United States, beer tariffs have already been eliminated bilaterally under the terms of the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

THE CHEMICAL AND CHEMICAL PRODUCTS SECTOR

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ Based on the value of shipments, the chemical and chemical products sector is Canada's third-largest manufacturing sector and ranks third in value-added.
- ▶ This sector can be divided into two groups: commodity products and specialty and formulated products. Commodity products include petrochemicals, inorganic chemicals, resins (plastics), elastomers (rubbers), and fertilizers. Specialty and formulated chemical products include specialty and fine chemicals, paints and varnishes, soaps and cleaning compounds, crop protection chemicals, and a wide variety of formulated products. For specific information on pharmaceuticals, which is included in the specialty category, please see "The Pharmaceutical Sector."
- ▶ The chemicals industry is made up of approximately 1300 establishments employing over 82 000 people. In 1992, Canada exported \$6.8-billion worth of chemicals, primarily commodity products. The United States is Canada's largest trading partner, accounting for 75 percent of our imports and taking about 75 percent of our exports. Other important export markets include the European Union (EU), Japan and other markets in the Far East.
- ▶ The Canadian commodity products subsector is world-scale, export-oriented and capital-intensive, using the latest technology. On the other hand, the specialty and formulated products subsector is largely composed of small-scale operations that supply regions within the domestic market with high value-added products.
- ▶ Major producers in this sector are located in Quebec, Ontario and Alberta.

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Canada and its major trading partners (including the EU, Japan and the United States) as well as other industrialized countries (including Sweden, Switzerland and the Republic of Korea) have agreed to harmonize a broad range of chemical tariffs at low rates of duty.
- ▶ The Uruguay Round agreement provides for extensive tariff harmonization for all products of the chemical or allied industries group ranging from Chapter 28 to Chapter 38 of the Harmonized System (HS), plus plastics and plastic articles as listed in Chapter 39 of the HS. Any Canadian tariff that is currently below the harmonization levels will remain unchanged.

- ▶ The harmonization levels are as follows:

<u>HS Chapter</u>	<u>Chapter Title</u>	<u>Harmonized Rate</u>
Chapter 28:	Inorganic Chemicals	5.5 percent
Chapter 29:	Organic Chemicals	
	2901-2902	0.0 percent
	2903-2915	5.5 percent
	2916-2942*	6.5 percent
Chapter 30	Pharmaceuticals	0.0 percent
Chapter 31	Fertilizers	6.5 percent
Chapter 32	Tanning/Dyeing Extracts	6.5 percent
Chapter 33	Essential Oils	6.5 percent
Chapter 34	Soaps, etc.	6.5 percent
Chapter 35	Albuminoidal Substances	6.5 percent
Chapter 36	Explosives, etc.	6.5 percent
Chapter 37	Photographic Goods	6.5 percent
Chapter 38	Misc. Chemical Products	6.5 percent
Chapter 39	Plastics and Articles	6.5 percent

* Tariffs on all products classified under 2936, 2937, 2939 and 2941 will be eliminated as part of the pharmaceuticals "zero-for-zero" agreement.

- ▶ The agreement provides for the phase in of the new harmonized rates from actually applied (rather than GATT- bound) levels.
- ▶ It also will result in deeper cuts for higher chemical tariffs, but with a longer phase-in period of 10 years for those tariffs currently above 10 percent.
- ▶ New global rules for the protection of intellectual property rights, including a set of standards in the areas of copyright and trademarks, commits each government to protect and enforce intellectual property rights.
- ▶ Improvements in the Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) will help ensure that technical regulations and standards and related testing and certification procedures do not create unnecessary obstacles to trade.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ The reduction and harmonization of most-favoured-nation tariffs will improve market access for Canadian exports of chemicals and chemical products and plastics to niche markets, particularly for the export-oriented Western and Ontario petrochemical and synthetic resin industries.
- ▶ For Canada, the strength of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) lies in its broad country participation. The disciplines that will apply to developing countries should improve our access to these markets.

- ▶ Domestic consumers of specialty and formulated chemical products, including specialty and fine chemicals, either as inputs or final products, will benefit from lower prices.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ petrochemicals and other selected bulk chemicals (including synthetic resins)
- ▶ plastic products
- ▶ organic chemicals (including styrene, ethylene glycol, low- and high-density polyethylene, methanol, polypropylene and butyl rubber)
- ▶ inorganic chemicals (primarily potassium chloride, or potash)

COMMONLY ASKED QUESTIONS

What will the agreement do for the Canadian industry?

By providing more open international markets, this agreement will assist the Canadian industry to become better oriented to global markets. The traditional Canadian branch-plant structure is giving way to one that is increasingly world-competitive. International manufacturing mandates and research and development (R&D) mandates for Canada will be facilitated by this agreement.

What will the agreement do to provide greater certainty for market access into Southeast Asian countries, specifically in regard to tariffs?

In the GATT, all participating countries are binding more of their tariff lines (unless their tariff schedule is already bound), generally at lower levels than before. The tariffs of most developing countries, including many Southeast Asian countries, which offer new export markets, are now largely unbound. Now, as a result of the agreement, they will for the first time bind a substantial part of their tariffs at rates that will permit competition from foreign suppliers. Binding a tariff line means that the tariff level actually applied cannot be raised beyond the bound rate without renegotiation under the GATT, thus providing a cap on changes.

THE CIVIL AIRCRAFT SECTOR

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ The aerospace manufacturing industry includes the civil aircraft, military and space sectors. This note assesses the implications of the Uruguay Round on the civil aircraft manufacturing sector only. The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) Civil Aircraft Code, originally signed in 1979, is a sectoral free trade agreement that eliminated customs duties and other charges on all civil aircraft their parts and components, civil aircraft engines and flight simulators. This agreement also provides special, sector-specific disciplines on trade in these products.
- ▶ The civil aircraft sector is composed of three tiers of companies. The first is composed of large, vertically integrated firms that produce, among other things, engines, commuter and business aircraft, and helicopters. The second tier of medium-sized firms supply components, manufactured products for the parent company, and repair and overhaul services; examples of their products include navigational systems, wings and aircraft simulators. The final tier consists primarily of small firms, which are predominantly suppliers of subcontract products and services, such as precision machining.
- ▶ Canada's civil aircraft industry is the sixth largest in the world, and the following are examples of Canadian success stories over a wide range of products: turboprop commuter aircraft and business and commercial jet aircraft; turbine engines; helicopters and landing gear; microwave landing systems, remote sensing and digital processing systems, avionics and electronics, and flight simulators.
- ▶ In 1992, exports totalled \$5.2 billion, representing approximately 75 percent of sales.
- ▶ Total direct employment in 1992 was approximately 41 000 people.

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ While the Civil Aircraft negotiations were on a separate track from the Uruguay Round, many countries aimed to achieve a new aircraft agreement by the completion of the Uruguay Round negotiations.
- ▶ Considerable progress had been achieved by the twenty odd members of the 1979 GATT Agreement on Trade in Civil Aircraft over the last 14 months of negotiations. However, the complexities of the sector and fundamental differences between participants on some issues prevented the conclusion of an agreement on a revised Civil Aircraft Code.

- ▶ It has been agreed that member countries of the 1979 GATT Agreement on Civil Aircraft would decide during 1994 whether or not to continue negotiations. In the meantime, the provisions of the 1979 Agreement, including tariff-free access, will continue to exist among member countries.
- ▶ The Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (SCM) provides new and clarified disciplines on government assistance to this industrial sector. Certain environmental and regional subsidies will not be subject to trade actions. These and other provisions represent improvements over the pre-Uruguay Round rules for Canadian civil aircraft manufactures.
- ▶ Unlike other sectors, subsidies granted for research and pre-competitive development in the civil aircraft industry will be actionable. However, this is simply a continuation of the status quo. One improvement unique to the civil aircraft sector is that the direct forgiveness of a royalty-based loan due to project failure will not in itself trigger a trade action under the Agreement.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ The improved trade disciplines on the use of government subsidies will assist the Canadian civil aircraft industry by creating a fairer trading environment, while retaining the Canadian government's ability to support the domestic industry.
- ▶ The disciplines of the United States-European Union bilateral Large Civil Aircraft Agreement will not apply to the assistance offered to the aerospace sector by the Canadian government. Canadian industry views these disciplines as arbitrary, unbalanced and an inappropriate basis for a multilateral agreement.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ business jets and commuter aircraft
- ▶ small aircraft engines and parts
- ▶ avionics, landing gear and components for large civil aircraft
- ▶ aircraft flight and maintenance simulators

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Why are the aircraft negotiations continuing for one more year?

Those countries involved in the aircraft business have been negotiating over the past year or so to update the 1979 GATT Agreement on Trade in Civil Aircraft. While these negotiations were separate from the Uruguay Round, many countries found it desirable to conclude by the Round's deadline. Although much progress was achieved, the countries were unable to agree to a text and, as a result, it was agreed in Geneva that member countries would decide during 1994 whether to resume negotiations to reform the 1979 Agreement.

What is the impact on the Canadian industry of extending these aircraft negotiations?

The short answer is that there will be no immediate impact on the industry. Thus, it is business as usual. Specifically, the provisions of the United States-European Union Large Civil Aircraft Agreement will not apply to Canadian government programs.

Is there any impact on this sector from the results of the MTN subsidies negotiations?

Certain regional development and environmental subsidies will not be subjected to trade actions. Subsidies for research and pre-competitive development in the civil aircraft sector will, however, remain subject to trade actions, a continuation of the status quo. The direct forgiveness of royalty-based loans due to project failure will not in itself provide the basis for a trade action.

What are the next steps?

During 1994, member countries of the 1979 GATT Civil Aircraft Agreement will decide whether to resume negotiations to "broaden and improve" the disciplines of the 1979 Agreement. Canada's decision will be taken in close consultation with representatives of the Canadian aerospace industry.

THE COMPUTER EQUIPMENT AND INSTRUMENTATION SECTOR

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ The Canadian computer equipment industry manufactures computers and peripheral equipment such as terminals, personal computers, input-output devices, storage units, printers, plotters and scanners. In the instrumentation segment, Canadian firms manufacture environmental sensors, geophysical and geological, medical, navigation and photonic test and measuring equipment, and industrial process control devices.
- ▶ In 1992, the industry employed 31 000 people and shipped \$5.3-billion worth of manufactured goods.
- ▶ The industry is concentrated in Ontario and Quebec, which produce 89 percent of its shipments.
- ▶ Exports for 1992 totalled \$4.1 billion or approximately 77 percent of total shipments.
- ▶ Global rationalization of the industry has resulted in increased trade flows. Total exports have grown to present levels from \$3 billion in 1988, an annual increase of about 9 percent.
- ▶ The industry spends about 6.8 percent of its sales on research and development (R&D).
- ▶ Due to their technical competence and price competitiveness, Canadian companies have had considerable success in exporting to foreign markets, successfully penetrating markets in the United States, the European Union and Japan.
- ▶ Established export products include point-of-sale terminals, personal computers, peripheral equipment, video and audio add-on boards, graphic systems and a wide variety of instrumentation equipment and sensors.

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Canada and its major trading partners (including the European Union, Japan and the United States), as well as various other markets including the Republic of Korea, have agreed to make significant tariff cuts. Many tariffs will be eliminated, while most others will be reduced by one third to 65 percent over a period of five years.

- ▶ The more advanced developing countries, such as Brazil, Malaysia and Thailand, have bound their tariffs.
- ▶ The Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (SCM) will provide trade discipline on government assistance to this sector. Under the Agreement, subsidies granted, under certain conditions, for research and pre-competitive development purposes will be rendered immune from trade challenges by our trading partners.
- ▶ The Agreement on SCM will provide rules on actions that may be taken against sales of subsidized computer and instrumentation equipment that displace Canadian products in foreign markets, including the subsidizing country's domestic market.
- ▶ The Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) will seek to ensure that technical regulations and standards, as well as testing and certification procedures, do not create unnecessary obstacles to trade. This agreement encourages countries to use international standards.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ The tariff reductions will improve access to foreign markets for Canadian computer and instrumentation equipment, while the tariff bindings will increase the security of access to markets in developing countries.
- ▶ The improved trade disciplines on the use of government subsidies will assist the Canadian industry by creating a fairer trading environment, while retaining the Canadian government's ability to support the domestic industry at a level comparable to that provided to foreign firms.
- ▶ The improved trade disciplines on technical regulations and standards will provide greater assurance that foreign technical regulations and standards do not unduly deny access to Canadian products.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ computers and peripheral equipment (terminals, input-output devices, storage units)
- ▶ environmental sensors, geophysical and geological, medical, navigation and photonic test and measuring equipment
- ▶ industrial process control devices

COMMONLY ASKED QUESTIONS

When will the results be implemented?

The first instalment of the tariff reductions and the multilateral agreements will become effective in January or July 1995. The tariff reductions will be fully implemented within four years from the effective date of the first reduction.

What levels of subsidies granted for industrial research and pre-competitive development purposes will be immune from trade challenges by our trading partners?

In the case of industrial research, the subsidy from all levels of governments may be up to 75 percent of project cost for eligible expenditures. In the case of pre-competitive development, the subsidy from all levels of governments may be up to 50 percent of project cost for eligible expenditures. In other words, subsidies granted within those limits will be non-actionable.

What will be the implications where the levels of subsidy exceed those thresholds?

Governments may grant subsidies in excess of those thresholds. Higher levels of subsidy will mean the total subsidies will lose their non-actionable status and will thus be actionable.

THE CONSTRUCTION AND MINING MACHINERY AND MATERIALS HANDLING SECTOR

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ The principal products produced by this sector are earth-moving machinery; equipment used for the exploration, development and operation of mines; machinery for concentrating, refining and smelting mined material; machinery and components used in oil and gas exploration, well drilling, well servicing, production and initial processing; and machinery and systems designed to lift, convey and position various items.
- ▶ In 1992, the sector shipped a total of \$2.2-billion worth of goods and employed approximately 22 000 people.
- ▶ In 1992, the total value of exports was over \$1.1 billion, with over \$100-million worth sent to the rapidly growing countries of the Asia-Pacific region.
- ▶ The industry is generally concentrated in Ontario but also has significant subindustries in the Prairies and Quebec.

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Canada and its major trading partners (including the European Union, Japan, and the United States) as well as various other industrialized markets (including Finland, the Republic of Korea, Norway and Sweden) have agreed to eliminate all tariffs and non-tariff barriers for key products within the sector.
- ▶ Tariffs will be eliminated over a five-year phase-in period beginning January or July 1995.
- ▶ All tariffs in the following Harmonized System (HS) headings and subheadings will be reduced to zero.
 - 8425 -- pulley, tackle and hoists (other than skip hoists); winches and capstans
 - 8426 -- ships' derricks; cranes, including cable cranes, mobile lifting frames, straddle carriers and work trucks fitted with a crane
 - 8428 -- other lifting, handling, loading or unloading machinery (e.g. lifts, escalators and conveyors)

- 8429 -- self-propelled bulldozers, angledozers, graders, levellers, scrapers, mechanical shovels, excavators, shovel loaders, tamping machines and road rollers
 - 8430 -- other moving, grading, levelling, scraping, excavating, tamping, compacting, extracting or boring machinery for earth, minerals or ores; pile-drivers and pile-extractors; and snow-ploughs and snow-blowers
 - 8431 -- parts suitable for use solely or principally for the previous five headings
 - 8474 -- machinery for sorting, screening, separating, washing, crushing, grinding, mixing and kneading, and the like
 - 8479.10 -- machinery for public works, building, or the like
 - 8701.30 -- track-laying tractors
 - 8704.10 -- dumpers designed for off-highway use
- In addition to the tariff cuts noted above, all other tariffs on both finished goods and inputs, such as parts for this sector, will be cut by at least one third over five years.

BENEFITS FOR CANADA

- The elimination and/or reduction of tariffs will facilitate Canadian exports of construction and mining machinery and materials handling equipment to offshore markets.
- The Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) will seek to ensure that technical regulations and standards, as well as testing and certification procedures, do not create unnecessary obstacles to trade. This agreement encourages countries to use international standards.
- The elimination and/or reduction of tariffs may also improve the competitive position of second-tier companies who manufacture and/or supply components, materials and services to Canadian and multinational machinery equipment manufacturers.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ rubber-tired earth-moving construction machinery (front-end wheel loaders, road graders and levellers)
- ▶ boring and sinking machinery
- ▶ rock cutters
- ▶ various parts and components for a wide range of machinery

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Does the sectoral zero-for-zero tariff-elimination initiative also include developing country markets?

No. The market access initiative to eliminate tariffs on key products is limited to the major industrialized countries and includes the Republic of Korea. However, many of the developing countries have made commitments to bind and/or reduce tariffs on construction and related equipment. These commitments, though they vary from country to country, represent a significant breakthrough in that, for the first time, many developing countries have made a commitment to lower tariffs and non-tariff barriers and bind a substantial portion of their customs tariff. This will result in more secure access for Canadian exporters.

THE DISTILLERY SECTOR

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ The Canadian distilling industry consists of producers of most types of distilled spirits, including Canadian whisky, rum, vodka, gin, liqueurs, brandy, spirits coolers, eaux de vie and basic ethyl alcohol.
- ▶ The industry is dominated by multinationals whose parent companies have worldwide holdings that give them the market expertise and financial resources to pursue opportunities as they arise.
- ▶ For 1992, the industry shipped over \$800-million worth of goods, of which \$471 million was exported as Canadian whisky and \$24 million as other spirits.
- ▶ The export market is vital to the industry and has shown consistent growth. Bulk rather than bottled whisky has traditionally accounted for 60 percent of exports, with the United States being the major market. However, the strategy of developing internationally recognized "global" brands and the attention paid to other markets have resulted in increased exports of bottled products to the European Union (EU) and Pacific Rim countries.
- ▶ The industry has capitalized on its successful promotion of premium brands abroad, and Canadian whisky enjoys an international reputation for high quality.
- ▶ Since domestic consumption of distilled products is declining, exports will be crucial for industry growth.
- ▶ The United States will continue to be the major export market, although it, too, is experiencing a decline in consumption. As a result, the Pacific Rim countries of Japan and the Republic of Korea, where consumption of distilled products is increasing, will become increasingly important as export markets.

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Canada and its major trading partners (including the EU, Japan and the United States) have agreed to eliminate all customs tariffs and non-tariff barriers for whiskies and brandies.
- ▶ Tariffs will be eliminated over a phase-in period of 10 years in Japan and the United States, six years in the European Union and Canada.

- ▶ All tariffs in the following Harmonized System (HS) subheadings will be reduced to zero over the phase-in period.

2208.20 spirits obtained by distilling grape wine or grape marc (i.e. cognac, armagnac, brandy, grappa)

2208.30 whiskies

2208.90 fruit brandies only

Note: This initiative to eliminate customs duties does not include excise duties that are levied on both domestic and imported spirits.

- ▶ The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs) will provide a higher level of protection for the geographical indications of wines and spirits (including "Canadian whisky").

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ Whisky ranks as one of Canada's top 100 offshore exports and represents over 95 percent of Canada's exports of distilled products to all countries.
- ▶ The removal of non-tariff barriers will enhance Canada's access to world markets. Of particular importance will be the recognition by the European Union and other countries of Canadian whisky as a distinctive product. This recognition will offer Canadian producers protection from competition from adulterated or misrepresented products, add to their product's prestige and augment their marketing efforts.
- ▶ The elimination of customs tariffs will remove customs duties, thereby allowing Canadian exports to compete more vigorously against domestic brands.
- ▶ As the consumption of spirits is declining in North America, the importance of offshore markets covered by this agreement, particularly Japan, is likely to grow.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ whisky (bulk and bottled)

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Have the tariffs and non-tariff barriers for whisky been eliminated in all GATT member countries?

The elimination of tariffs and non-tariff barriers is primarily limited to the EU, Japan, the United States and Canada. However, as a result of the Uruguay Round, many other industrialized and developing countries will reduce whisky tariffs as part of their general tariff cuts.

What new protection will Canada need to create for wine and spirit appellations?

Canada will institute broader protection for Canadian and foreign appellations of origin for wines and spirits. The Agreement on TRIPs, however, permits each country to provide exceptions for prior users, registered trademark owners and those appellations that have become used as generic names for such products.

THE MEDICAL DEVICES SECTOR

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ This sector includes firms that provide a wide range of non-pharmaceutical products used in the diagnosis and treatment of both human and animal ailments. Its recognized strengths include production of cardiovascular devices, diagnostic equipment, orthopedics/prosthetics/orthotics, assistive devices, medical-imaging/brain-mapping techniques, and biomaterials.
- ▶ In 1992, the sector is estimated to have produced \$1.5-billion worth of goods, and employed approximately 20 000 people.
- ▶ Exports in 1992 equalled roughly one third of production, with 40 percent going to countries other than the United States.
- ▶ Driven by an aging population and increasing health consciousness, the world market for health-care/medical products grew to US\$80 billion in 1992 and is forecast to grow 5 to 7 percent annually to the year 2000. For certain market segments, growth rates in excess of 20 percent are likely.

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Canada and its major trading partners (including the European Union, Japan and the United States) as well as various other industrialized markets (including Austria, Finland and Sweden) have agreed to eliminate all tariffs and non-tariff barriers for key products within the sector.
- ▶ Tariffs will be eliminated over a five-year phase-in period.
- ▶ All tariffs in the following Harmonized System (HS) headings and subheadings will be reduced to zero over the phase-in period.

2844.40	--	radioactive elements, isotopes and compounds
3822	--	composite diagnostic or laboratory reagents
8419.20	--	medical, surgical and laboratory sterilizers including parts
8543.80	--	electrical nerve stimulation
8713	--	wheelchairs, motorized or otherwise mechanically propelled, including parts and accessories
9018	--	instruments and appliances used in medical, surgical, dental or veterinary sciences, including scintigraphic apparatus, other electro-medical apparatus and sight-testing instruments; and their parts and accessories
9019	--	mechano-therapy appliances; massage apparatus;

psychological aptitude-testing apparatus; ozone therapy, oxygen therapy, aerosol therapy, artificial respiration or other therapeutic respiration apparatus; and their parts and accessories

- | | |
|---------|--|
| 9021 | -- orthopedic appliances; splints; artificial parts of the body; hearing aids; and parts and accessories |
| 9022.11 | -- X-ray machines for medical, surgical, dental or veterinary uses |
| 9022.19 | -- X-ray machines for other uses |
| 9022.21 | -- alpha, beta or gamma ray machines for medical, dental, surgical or veterinary uses |
| 9025.11 | -- clinical or veterinary thermometers |
| 9402 | -- medical, surgical, dental or veterinary furniture; and their parts |

In addition to tariff elimination for selected products, other tariffs on both finished goods and inputs will be cut by an average of at least one third over five years.

- ▶ A strengthening of the provisions of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) that constrain the use of technical barriers to trade.
- ▶ Inclusion, for the first time, of an Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs), which commits governments to the protection and enforcement of intellectual property rights.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ Secure access to the important European market and the emerging market for Canadian geriatric products in Japan has been achieved.
- ▶ Improved access to the rapidly expanding market for high-technology products in Asia, and to the Latin American market for less technologically advanced devices, has been obtained.
- ▶ The agreement restricting the use of technical barriers to reduce imports will help ensure that health, product safety and other standards do not create unnecessary barriers to trade.
- ▶ For this industry, which is driven by rapid technological innovation, the Agreement on TRIPs will be of particular benefit, as it will help ensure that the many proprietary aspects of medical devices are not copied by offshore competitors.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ medical-imaging/brain-mapping equipment
- ▶ assistive devices (wheelchairs, patient lifts)
- ▶ cardiovascular devices
- ▶ in-vitro diagnostics
- ▶ dental devices

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Have the tariffs and non-tariff barriers for medical devices been eliminated in all GATT member countries?

Tariff "elimination," i.e. a phased-in reduction of duty rates to zero, is limited to the members of the European Union, Japan, the United States and, of course, Canada. A number of smaller industrialized countries, including Finland and Sweden, have also agreed to participate in this initiative.

For medical devices not particularly cited in this initiative, tariffs will generally be reduced by an overall average of one third.

In the case of developing countries, many have individually made commitments to bind and/or reduce tariffs on medical devices.

Finally, in terms of non-tariff barriers, membership in the new World Trade Organization (WTO) will entail accepting all the results of the Uruguay Round, without exception. This will ensure that all member countries take steps to address non-tariff barriers, which act to impede market access.

THE NON-FERROUS METALS INDUSTRY

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ Canada is one of the world's leading producers of primary and semi-fabricated aluminum, nickel, copper, zinc and lead, exporting the majority of its total refined non-ferrous metal production. In 1992, total exports of processed-metal products reached \$10.3 billion.
- ▶ The Canadian industry is made up of over 240 establishments across the country, and employs over 35 000 people.
- ▶ Canada has an abundance of high-quality ores (with the exception of bauxite and alumina), which contain important co-products and by-products of non-ferrous and precious metals. The non-ferrous industry is distributed across Canada, with aluminum production in Quebec and British Columbia, nickel production in Ontario and Manitoba, and copper and zinc production primarily in Ontario, Manitoba, British Columbia, Quebec and New Brunswick.
- ▶ Canadian non-ferrous companies are world-scale and global in scope and largely export oriented, exporting over 80 percent of output. Operations in Canada concentrate on the smelting and refining of concentrates and secondary material, which are largely exported for further fabrication. Canadian producers presently focus on the export of refined metals rather than fabricated products, because of foreign market tariff structures that penalize further processing, high transportation costs to foreign markets and the need to fabricate products close to customers.
- ▶ Raw materials and abundant energy have provided the basis for the development of the Canadian industry, while technology, economies of scale and high-quality labour have been the other keys to cost competitiveness and product innovation. Canadian companies are leaders in non-ferrous metal mining and in process and product technologies, resulting in productivity improvements and the development of new alloys and product applications.
- ▶ Canadian non-ferrous metal production costs were among the lowest in the world during the 1980s, and now in the 1990s, Canada remains a competitive producer of such non-ferrous metals as aluminum, nickel and zinc.

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ The non-ferrous metal sector is unique, in that each of Canada's major trading partners has chosen to make tariff concessions based upon a number of domestic and international concerns. As such, the individual offers vary

substantially from country to country, as opposed to the more general formula cut approach. Major tariff reductions of note to Canada include:

from the European Union:

- tariff reductions on copper, lead and zinc ranging from 20 percent to 40 percent over a variety of processed and manufactured non-ferrous metal products,
- less than formula reductions of 25 percent limited to manufactured aluminum products, with no tariff reduction on primary (unwrought) aluminum;

from Japan:

- non-ferrous metal tariffs generally harmonized at a maximum rate of 3 percent for copper, nickel, lead and zinc,
- tariff reductions ranging from 30 percent to 60 percent for aluminum;

and from the Republic of Korea:

- most non-ferrous metal tariffs for copper, nickel, aluminum, lead and zinc reduced by 50 percent.

- ▶ Other industrialized countries have generally reduced tariffs by an average of one third.
- ▶ All tariff reductions are to be generally phased in over a five-year period.
- ▶ The non-ferrous metal-sector will also benefit from the elimination of key tariffs under the Construction, Mining, Machinery and Materials Handling Sectoral Initiative, and from the general reduction of an average of one third on a wide range of inputs and production equipment.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ The new agreement will help reduce widespread instances of tariff escalation, prevalent in the European and Japanese rates of duty, which act to restrict sales of value-added semi-fabricated and fabricated products. Tariff reductions and/or tariff harmonization at low rates of duty will encourage Canadian exports of fabricated metal products to offshore markets.
- ▶ Tariff reductions may lead to new investment prospects over the long term.

- ▶ For primary non-ferrous metals, most ferrous alloys and partly processed industrial metals, the reduction of tariffs (including tariff elimination) and non-tariff barriers will strengthen, and possibly enhance, export prospects over the medium term as demand recovers in major metal-consuming economies.
- ▶ Reduction in input costs will lead to increased competitiveness.
- ▶ Tightened trade rules will provide greater security for exporters, and fairer international competition.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ processed and manufactured products of aluminum, copper, nickel, lead and zinc

COMMONLY ASKED QUESTIONS

What impact will this agreement have on the Canadian non-ferrous metals industry?

This industry has been competing on the global marketplace for decades, and has traditionally included some of the strongest supporters of the Multilateral Trade Negotiations (MTN) process. Trade liberalization is expected to benefit Canadian non-ferrous metals producers, who are major players -- and often outright leaders -- in many markets. The agreement will secure access to existing markets by better defining trade remedies, and should improve access to new markets by gradually removing barriers to trade. In particular, the agreement will enable Canadian producers to obtain compensation when they face unfair or predatory competition in foreign markets from producers based in third countries. Over the longer term, it should also benefit the Canadian metal semi-fabrication and fabrication subsectors by reducing tariff and non-tariff barriers to the export of Canadian fabricated metal products.

THE PAPER AND ALLIED INDUSTRIES SECTOR

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ The paper and allied industries sector is made up of two distinct segments: pulp and paper (e.g. market pulp, newsprint and fine papers) and converted paper products (e.g. packaging, coated papers and tissue).
- ▶ The industry is a major economic force across the country, consisting of over 750 establishments and employing over 105 000 Canadians.
- ▶ This sector is strongly export oriented, with sales to almost 100 countries. In 1992, domestic and export shipments totalled \$14.4 billion. Paper and allied exports are dominated by sales of commodity products, including mechanical and chemical wood pulps (market pulp) and newsprint.
- ▶ Following strong growth and some modernization of plants and equipment in the 1980s, the recession of the 1990s has focussed the industry on the need to modernize further, add more value to output, and expand into new markets.
- ▶ While the United States remains Canada's most important export market, exports to Europe, Japan, other Asia-Pacific markets and Latin America are key to ensuring future growth. For the pulp and paper industry, increasing global market share will depend, in part, on the development of new products and markets.
- ▶ A key factor in the economic growth and vitality of this sector, throughout the balance of the decade and beyond, will be the preservation of a positive international image for Canadian forest products. Cyclical excesses or shortages of capacity, demand shifts to new products, competition from new sources with low labour and wood costs, and significant protectionist pressures in major markets will also challenge the industry in the years ahead.

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Canada and its major trading partners (including the European Union, Japan and the United States) as well as various other industrialized markets (including Finland and the Republic of Korea) have agreed to eliminate tariffs and non-tariff barriers across the entire paper and allied industries sector.
- ▶ For the first time in the history of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), major industrialized countries have committed themselves to comprehensive global free trade in a major export sector of key interest to Canada.

- ▶ This initiative encompasses the entire pulp and paper products chapter (Chapters 47 and 48) of the Harmonized System (HS), as well as printed books and other printed paper products classified under Chapter 49 of the HS.
- ▶ In addition to new market opportunities in many industrialized countries, many developing countries have made commitments to bind and/or reduce paper tariffs to new levels. These levels, though they vary from country to country, represent a significant breakthrough that will open and increase access to many world markets where Canadian paper exports previously faced barriers.
- ▶ Under the provisions of the agreement, tariffs will be eliminated by each participating country over a 10-year phase-in period. As well, a number of non-tariff trade barriers will also be eliminated as part of member commitments to the various agreements reached under the Uruguay Round. The current European Union (EU) newsprint waterlining requirements will be eliminated, three years after the implementation date, and the quota on newsprint will no longer be needed by Canadian exporters once the EU newsprint tariff rate is eliminated.
- ▶ In other major markets, particularly the developing world, the Agreement on Import Licensing Procedures and the revised Agreement on Technical Barriers to Trade will help ensure that Canadian exporters enjoy greater security and predictability of access in international markets.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ Canadian producers of paper and allied products will be able to compete in various world markets on a much more competitive footing.
- ▶ Overseas markets for Canadian exports will improve substantially and, together with the improved access under the North American Free Trade Agreement (NAFTA), the recovery of the Canadian pulp and paper industry will be promoted.
- ▶ The assurance of access to markets, secured by the elimination of existing trade barriers and improved disciplines on the use of trade rules, technical barriers to trade, and import licensing procedures, will enhance Canadian competitiveness and strengthen the investment climate in this vital sector of the Canadian economy.
- ▶ Removal of barriers on value-added products will help this industry diversify its exports, providing greater opportunities for the sale of value-added uncoated and coated paper, as well as converted paper products such as sanitary products and paper tissues.
- ▶ Removal of long-standing trade barriers to Canadian exports will give Canadian producers the assurances they need to upgrade their production facilities.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ pulp
- ▶ newsprint
- ▶ paper and paperboard (fine paper)
- ▶ kraftliner, unbleached
- ▶ sack kraft paper, unbleached
- ▶ lightweight coated grades of paper
- ▶ groundwood specialty grades of paper (e.g. telephone directories and special interest magazines)
- ▶ sanitary articles of paper
- ▶ coated or covered wallpaper

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will increased market access for the pulp and paper industry have a negative effect on forest-management practices in Canada?

No. Canada manages its forests in a responsible manner to ensure that they are continually being renewed. The policies in place guarantee the long-term survival of our forests.

What effect will the continuation of the European Union's non-tariff barriers on newsprint (i.e. newsprint quota and newsprint waterlining requirement) have on Canadian exports of newsprint to the European market?

Under the present arrangement dating back to 1984, Canada has been allocated an annual GATT-bound, duty-free quota of 600 000 tonnes of newsprint into the EU market. Currently, when this quota is used up, an additional quota of up to 30 000 tonnes may be opened up. In cases where this additional quota is exceeded or where additional duty-free quota is not granted, any Canadian export over the prescribed quota is subject to an EU duty rate of 9 percent (4.9 percent if the newsprint is waterlined).

Under the new agreement, the EU has agreed to reduce its paper tariffs, including newsprint, to zero over a 10-year period. During this phase-down period, Canada will continue to be entitled to its current annual quota of 600 000 tonnes (out of a total EU quota of 650 000 tonnes), after which duty will continue to be assessed at the duty

rate in effect. While the quota will continue in place, the effect of the quota will be eliminated over the medium term as the newsprint tariff falls in the phase-in period. For example, while Canadian exports of newsprint that exceed quota are now subject to a 9-percent duty, this rate will fall progressively on an annual basis until it no longer acts as a tariff barrier to expanded trade in newsprint.

The continuation of the quota arrangement may actually be of benefit to Canadian exporters, as it will continue to act as a substantial barrier to other, outside suppliers of newsprint, who will remain subject to a total quota allotment of only 50 000 tonnes annually. Eventually, however, all suppliers will need to compete on the basis of price, quality and other market considerations, as the current EU tariff and non-tariff barriers are eliminated in the phase-out period.

THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ The Canadian industry is composed of companies that develop and manufacture patentable and proprietary medicines; fine chemical companies that manufacture active ingredients; and companies that produce generic medicines.
- ▶ Canada's pharmaceutical industry manufactures a wide range of products that can be broadly divided into human prescription and non-prescription drugs, veterinary drugs and biological products.
- ▶ The pharmaceutical industry consists of over 130 manufacturing establishments across Canada, which employ approximately 20 000 people.
- ▶ Canada accounts for approximately 2 percent of the world pharmaceutical market, and ranks seventh in the Western world in domestic market size. In 1992, Canada exported over \$400-million worth of pharmaceutical products, primarily to the United States, but also to Europe, the Far East and Latin America.
- ▶ The Canadian pharmaceutical market is not large relative to world consumption. Most multinational pharmaceutical firms locate their active-ingredient manufacturing facilities in their home country, in major markets and in territories offering preferential tax treatment. Canadian subsidiaries are oriented toward the domestic market, concentrating almost exclusively on formulating dosage products.

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Canada and its major trading partners (including the European Union, Japan and the United States) and many other industrialized countries (including Finland, Sweden, Switzerland and New Zealand) have agreed to eliminate tariffs on a wide range of pharmaceutical products.
- ▶ The agreement provides for the immediate elimination of tariffs and non-tariff barriers for pharmaceuticals, and most inputs to the manufacture of pharmaceuticals, when the agreement comes into force.
- ▶ The pharmaceuticals zero-for-zero initiative includes the elimination of all applicable tariffs in Chapter 30 of the Harmonized System (HS) as well as some items in Chapter 29, classified under HS headings 2936, 2937, 2939 and 2941 and certain intermediate chemical products used to produce further processed pharmaceuticals. In addition, the initiative will include most pharmaceutical active ingredients that bear an international non-proprietary name (INN) from the World Health Organization.

- ▶ The chemical harmonization initiative will also have an impact on this sector by lowering the tariffs on other related chemical inputs of importance to the pharmaceutical industry.
- ▶ New GATT rules are included for the protection of intellectual property rights.
- ▶ Improvements in the Code on Technical Barriers to Trade are included. The principal non-tariff barriers to international trade in pharmaceuticals are the regulations governing the efficacy and safety of pharmaceutical products in the importing country. In virtually all countries, the pharmaceutical industry is subject to a high degree of government regulation, which takes the form of stringent requirements for manufacturing facilities, as well as new-product approval. The elimination of non-tariff measures under the sectoral agreement, and the new provisions included in the Code on Technical Barriers to Trade, will enhance trade to both developed and developing countries.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ Canadian law provides strong intellectual property protection for drug products. Free trade in pharmaceuticals will enhance prospects for research and development (R&D) investment and export manufacturing in Canada by the pharmaceutical industry.
- ▶ The elimination of tariffs will also help to reduce the cost of pharmaceutical active ingredient inputs to Canadian manufacturers.
- ▶ For Canada, the strength of the GATT lies in its broad country participation and in the disciplines that will apply broadly to developing countries, which should improve Canadian access to these markets.
- ▶ The agreement on free trade in pharmaceuticals will also create new export opportunities for Canadian operations, particularly for specialized products that can take advantage of the flexible and efficient production runs that exist in Canadian plants.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ finished dosage products
- ▶ specific biological products (human vaccines)
- ▶ fine chemicals (active ingredients)

COMMONLY ASKED QUESTIONS***What will the agreement do for the Canadian industry?***

By providing more open international markets, this agreement will help the Canadian industry become more oriented to global markets. Canada's traditional branch-plant structure is giving way to a structure that is increasingly world-competitive. International manufacturing mandates and R&D mandates for Canada will be facilitated by this agreement.

What is the status of intellectual property protection for pharmaceuticals in Canada?

Canadian law provides full patent protection of 20 years from the time of patent filing. The current intellectual property regime maintains Canada's attractiveness as a location for R&D investment, and positions the Canadian pharmaceutical industry to capture world product mandate opportunities in the emerging global business environment.

THE TELECOMMUNICATIONS EQUIPMENT SECTOR

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ The Canadian industry is composed of one large, vertically integrated, research and development (R&D)-based company; subsidiaries of multinational firms; and a number of smaller specialty firms. It produces equipment used for the transmission, switching and distribution of voice, numerical and video information.
- ▶ Canada is a major global player in the telecommunications equipment market, leading the world in the development and application of data communications, networking and multiplexing equipment, customer premise and multimedia equipment, personal communications and wireless technologies, and fibre optic transmission and satellite communications systems.
- ▶ The industry is concentrated in Ontario and Quebec, which produce 85 percent of Canadian shipments.
- ▶ In 1992, the industry employed a total of 45 500 people and shipped \$6-billion worth of manufactured goods.
- ▶ The industry spends in excess of 10 percent of its sales on R&D.
- ▶ Exports for 1992 totalled fully \$2.3 billion, representing an increase of about \$1 billion over 1988 exports. Export markets include the United States (60 percent), the European Union (10 percent), China, and a number of other countries, primarily in the Pacific Rim.
- ▶ The percentage of manufactured shipments exported rose by 12 percent annually between 1988 and 1992.

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Canada, along with its major trading partners (including the European Union, Japan and the United States), has agreed to make significant tariff cuts. Many tariffs will be eliminated, while most others will be reduced by one third to 60 percent over a period of five years.
- ▶ Many of Canada's tariffs will be eliminated with the exception of tariffs on a number of telephone equipment products (including switches). Tariff reductions and/or elimination of duties on telephone equipment products are tied to ongoing negotiations on the elimination of government procurement preferences in this sector.

- ▶ The more advanced developing countries, such as Brazil, Malaysia and Thailand, have bound their tariffs.
- ▶ The General Agreement on Trade in Services (GATS) will allow specialized employees of telecommunications equipment companies to enter foreign countries on a project or contract basis.
- ▶ The Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (SCM) will provide trade discipline on government assistance to this sector. Under the agreement, subsidies granted, under certain conditions, for research and pre-competitive development purposes will be rendered immune from trade challenges by our trading partners.
- ▶ The Agreement on SCM will provide rules on actions that may be taken against sales of subsidized telecommunications equipment that displace Canadian products in foreign markets, including the subsidizing country's domestic market.
- ▶ The Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) will seek to ensure that technical regulations and standards, as well as testing and certification procedures, do not create unnecessary obstacles to trade. This agreement encourages countries to use international standards.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ The tariff reductions will improve access to foreign markets for Canadian telecommunications equipment, while the tariff bindings will increase the security of access to markets in developing countries.
- ▶ The improved trade disciplines on the use of government subsidies will assist the Canadian industry by creating a fairer trading environment, while retaining the Canadian government's ability to support the domestic industry at a level comparable to that provided to foreign firms.
- ▶ The improved trade disciplines on technical regulations and standards will provide greater assurance that foreign technical regulations and standards do not unduly deny access to Canadian products.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ personal communications and wireless technologies
- ▶ fibre optic transmission systems
- ▶ satellite communication systems

COMMONLY ASKED QUESTIONS

When will the results be implemented?

The first instalment of the tariff reductions and the multilateral agreements will become effective when the agreement is implemented. The tariff reductions will be fully implemented within four years from the effective date of the first reduction.

What levels of subsidies granted for industrial research and pre-competitive development purposes will be immune from trade challenges by our trading partners?

In the case of industrial research, the subsidy from all levels of government may be up to 75 percent of project cost for eligible expenditures. In the case of pre-competitive development, the subsidy from all levels of government may be up to 50 percent of project cost for eligible expenditures. In other words, subsidies granted within those limits will be non-actionable.

What will be the implications where the levels of subsidy exceed those thresholds?

Governments may grant subsidies in excess of those thresholds. Higher levels of subsidy will mean the total subsidies will lose their non-actionable status and will thus be actionable.

What prospects are there for procurement to be resolved so that Canada's telecom tariffs will be lowered?

Negotiations to improve the GATT procurement code to, among other things, include telecommunications equipment purchasing, are continuing. The intention is to achieve an improved package within the next year. If telecom equipment is included, Canadian tariffs will begin to be lowered along with those on other goods.

THE TEXTILES INDUSTRY

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ This industry is highly diversified, both horizontally and vertically. There are two major groups of producers: manufacturers of primary textiles (fibres, filaments, yarns and fabrics) and manufacturers of textile products (non-woven fabrics, carpets and household products). A third group supplies fabric to the motor vehicle industry.
- ▶ This industry employs approximately 55 000 persons in its estimated 1080 establishments, and had total shipments of \$6 billion in 1991.
- ▶ The textiles industry, overall, is highly modernized and capital intensive, with producers of primary textiles being larger and having greater economies of scale than producers of textile products.
- ▶ Canada is internationally competitive with other industrialized countries in fibre production, yarn spinning, fabric formation and carpet making.
- ▶ This industry is important to the economies of Ontario and Quebec, and to a lesser extent, the economies of specific communities in the Maritimes.
- ▶ Canada's total exports of textiles to all countries were valued at \$1.1 billion in 1991. Between 1985 and 1993, exports grew considerably, increasing their share of all shipments from 10 percent to 24 percent. Major exports include man-made fibres and filament yarns, spun yarn and coated cloth and carpets.
- ▶ The United States is the largest destination for textile exports, accounting for 74 percent of total exports in 1993. Other key destinations include the European Union, Asia-Pacific countries and South America.
- ▶ Canada's total imports of textiles from all countries are valued at \$3.1 billion, or 40 percent of the Canadian market. Close to 75 percent of these imports originate from other developed countries, with the United States by far the largest supplier. Ten percent of total imports, or 36 percent of low-cost imports, are covered by bilateral import restraint arrangements under the Multifibre Arrangement (MFA).

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ The Uruguay Round Agreement on Textiles and Clothing contains an agreed schedule for the gradual phaseout of quotas negotiated under the MFA over a 10-year transition period, after which textiles and textile products will be fully integrated into the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

- ▶ Under the Agreement, Canada will be required to integrate textiles and textile products, accounting for 51 percent of the total volume of its 1990 textile and apparel imports. Product integration and an increase of current quota growth rates will both occur in three stages over a 10-year transition period. At each stage, effective January 1, 1995*, January 1, 1998 and January 1, 2002, a minimum percentage of Canada's imports must be integrated into the GATT. All remaining products must be integrated at the end of the transition period on January 1, 2005.
- ▶ Each stage will require the integration of a range of products from among each of the following categories: tops and yarns, fabrics, made-up textile products and apparel. This arrangement provides the flexibility to consider the particular sensitivity of items included in each staging.
- ▶ The Agreement also provides that all bilateral restraint agreements in place as of December 31, 1994 will be carried over into the new Agreement and maintained until such time as the restrictions are removed or the products integrated into the GATT.
- ▶ It also contains a specific transitional safeguard mechanism that can be applied to products not yet integrated into the GATT. This measure will provide protection against uncontrolled trade or damaging surges from individual exporting countries.
- ▶ During the transition period, Canada can retain existing bilateral restraint agreements, however, the quota levels in them will be subject to increases during that time.
- ▶ The Uruguay Round agreement also contains provisions for expanded trade; improved rules and disciplines governing unfair trading practices, fraud and circumvention; and improved market access.
- ▶ As part of improved market access provisions, many countries have agreed to bind tariffs at reasonable rates. In addition, substantial results were achieved in reducing, eliminating, or imposing disciplines on the use of non-tariff measures, such as discretionary licensing systems or import bans.
- ▶ Canada's commitment to reduce textile tariffs to levels comparable with those of other industrialized countries, particularly the United States, will see tariffs on fabrics reduced to a maximum level of 14 percent, over an extended phase-in period. For example, a tariff of 25 percent will be reduced by 44 percent resulting in a new tariff rate of 14 percent after phasing.

* (Assuming a January 1, 1995 WTO implementation date.)

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ World trade in textiles and textile products will be brought under one set of rules.
- ▶ Canada will have improved access to the textile markets of major developed trading partners including the European Union and Japan as well as key developing regions including Eastern Europe, Latin America and Southeast Asia.
- ▶ The reduction in tariffs and non-tariff barriers will lead to improved Canadian price competitiveness in these major markets.
- ▶ Gradual elimination of the MFA over a 10-year period should allow for orderly adjustment by the industry.
- ▶ Terms of the agreement ensure that Canadian industry is not at a disadvantage vis-à-vis its major competitors during the reintegration process.
- ▶ The industry will benefit from strengthened disciplines on unfair trade practices, fraud and circumvention.
- ▶ Safeguards will be put in place to stop sudden surges in imports that hurt Canadian producers.
- ▶ Quotas for Canada's most sensitive textile and textile products will be maintained for the transition period, giving Canadian producers time to adjust.
- ▶ Both industrial users of textile materials (e.g. apparel, automotive, and furniture) and consumers of textiles could benefit from a better selection of products at lower prices.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ man-made fibres and filaments
- ▶ wool and man-made fibres and fabrics
- ▶ knitted, non-woven and coated fabrics
- ▶ carpets
- ▶ papermakers' felts and other technical textiles
- ▶ hygienic textile products

COMMONLY ASKED QUESTIONS

How will the Agreement on Textiles and Clothing affect our domestic textile and apparel industries?

The Agreement on Textiles and Clothing will bring the global trade in textiles and apparel back under GATT rules. A gradual liberalization of markets will be phased in progressively over 10 years, with most of the increases in access to the Canadian market taking place in the latter part of that period. This gradual adjustment will ensure stability and predictability for the industries during the 10-year phase-in period.

During this transition period, the Canadian industries will have access to a special safeguard mechanism to guard against damaging increases in imports. In addition, they will enjoy the protection of improved rules governing unfair trading practices, fraud and circumvention.

Reintegrating trade in textiles and clothing into the GATT after more than 30 years of special protection has been one of the fundamental goals of the Uruguay Round. This integration will be of significant economic benefit to less-developed countries.

The textiles and textile product industries and the provinces were closely consulted throughout the negotiations.

Why is the Government withdrawing support for this industry by cutting tariffs and agreeing to eliminate the MFA?

The Government is not abandoning the industry. The textile tariff cuts, which also incorporate Canadian International Trade Tribunal recommendations, are meant to bring down our tariffs to levels comparable to those of other major industrialized countries, particularly the United States. These reductions will benefit the Canadian economy by making Canada's apparel and other textile-using industries (e.g. household furniture) more competitive. The tariff changes will also benefit consumers by lowering the costs of clothing and other finished products.

Integration of the MFA into the GATT will provide a sufficiently long and stable period for progressively decreasing protection, which should allow the industry to adjust more effectively and to make the necessary investments in a predictable trading environment.

At the end of the transition period, the textiles industry will still enjoy the protection afforded by the tariff, and will have access to improved rules and disciplines that are designed to deal more effectively with unfair trade practices such as dumping and excessive subsidies.

The combination of tariff cuts and the MFA phase-out will provide Canadian consumers with a better selection of textiles at lower prices.

THE WOOD INDUSTRIES SECTOR

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ The wood industries sector consists of two major segments: commodity products (e.g. softwood and hardwood lumber, plywood, oriented strand board (OSB), particle board and miscellaneous panel board products) and value-added wood products (e.g. kitchen cabinets, windows, doors, manufactured housing and their various components).
- ▶ This sector is largely Canadian-owned, and consists of over 3400 establishments, spread across the country. The industry directly employs over 95 000 people across Canada.
- ▶ Canada is the world's largest exporter of wood products. In 1992, domestic shipments totalled \$15.2 billion, while exports totalled over \$8.3 billion (55 percent of total shipments).
- ▶ Canadian exports of wood products are dominated by softwood lumber. Other products of importance include a comprehensive range of wood-based panel products (i.e. wafer board, plywood and particle board), remanufactured wood products, value-added finished building components and prefabricated buildings.
- ▶ Canada has a solid base in natural resources, a skilled labour force, and the technical and marketing knowledge with which to build and augment the forest industry's international competitive position, thereby taking advantage of improvements in international market access.

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Canada's major offshore markets, including the European Union (EU), Japan and the Republic of Korea, will make substantial tariff cuts on wood and articles of wood averaging 45 to 50 percent commencing on the implementation date.
- ▶ Other key industrialized markets have agreed to reduce wood tariffs by an average of one third.
- ▶ Tariff reductions will be phased in over an average five-year period.
- ▶ Tariff reductions by the EU, Japan and the Republic of Korea include a variety of commodity products as well as value-added wood products of key interest to Canadian exporters. Examples include:

Softwood Lumber

- EU - Rates of 4.9 and 4 percent to fall to 0 percent
- Japan - Rate of 10 percent (applied at 8 percent) to fall to 4.8 percent
- Korea - Rate of 20 percent to fall to 10 percent

Plywood

- EU - Rates of 6, 4.9 and 4 percent to fall to 3 percent
- Japan - Rate of 15 percent to fall to 6 percent
- Korea - Rate of 20 percent to fall to 10 percent

Particle board/Fibreboard

- EU - Rate of 10 percent to fall to 7 percent
- Japan - Rates of 12 and 6.5 percent to fall to 6 and 2.6 percent

Windows/Doors

- EU - Rates of 6 percent to fall to 3 and 0 percent, respectively
- Korea - Rates of 25 percent to fall to 13 percent

Prefabricated (Wood) Housing

- EU - Rate of 6 percent to fall to 2.7 percent
- Japan - Rate of 3.9 percent to fall to 0 percent
- Korea - Rate of 25 percent to fall to 13 percent

- Many developing countries have made commitments to bind wood tariffs at reduced rates of duty.

- ▶ The new, strengthened Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) will help ensure that technical regulations and standards do not create unnecessary obstacles to trade.
- ▶ Improved disciplines on the use of phytosanitary regulations have been achieved. In the future, the onus will be on countries to prove that any such standard that exceeds international norms is being applied consistently without prejudice toward imports. In addition, the standards will have to be more transparent; for example, notification will have to be given of any change to a country's phytosanitary regulations.
- ▶ New disciplines on the use of anti-dumping and countervailing actions mean that Canadian exporters will be less vulnerable to anti-dumping or countervailing duties (actions by one country in reprisal against alleged unfair trading practices of another country).

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ Canadian wood and wood products will be able to compete more fairly in export markets on the basis of price and quality as tariffs and non-tariff barriers are reduced in major markets.
- ▶ The substantial reduction of tariff rates will create new market opportunities in developed and some developing countries, including the potential for increased commodity and value-added sales to the EU, Japan and Korea.
- ▶ Improvements to non-tariff barrier disciplines, e.g. affecting EU phytosanitary regulations and EU and Japanese product standards and building codes, will also improve market access to these vital offshore markets.
- ▶ The assurance of access to markets, secured by the reduction of existing trade barriers and improved disciplines on the use of trade rules such as anti-dumping, countervailing duty procedures and technical barriers to trade, will enhance Canadian competitiveness and strengthen the investment climate in this vital sector of the Canadian economy. Of particular importance to the wood products industry will be the increased transparency of the rules concerning countervailing duties.
- ▶ The general reduction in wood and wood product tariffs will particularly enhance the competitive position of Canadian exporters selling to Europe, who must currently compete against countries that enjoy preferential access to the EU market, such as Finland and Sweden.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ softwood and hardwood lumber (rough and planed)
- ▶ softwood plywood
- ▶ medium-density fibreboard
- ▶ other panel products (i.e. wafer board, OSB and particle board)
- ▶ prefabricated buildings (wood)
- ▶ wood continuously shaped - hardwood mouldings
- ▶ doors and their frames and thresholds of wood

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will increased market access for the wood products industry have a negative effect on forest-management practices in Canada?

No. Canada manages its forests in a responsible manner to ensure that they are continually being renewed. The policies in place guarantee the long-term survival of our forests.

Will the improved rules on the use of sanitary and phytosanitary standards mean that the European import restrictions concerning pinewood nematodes will be removed?

The Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures will ensure that these measures are not used as unnecessary barriers to trade. In the future, the Europeans will have to demonstrate on a scientific basis that the pinewood nematode is a hazard. In addition, they will be limited to the use of international standards unless they can justify the need for more stringent ones.

GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES (GATS)

OVERVIEW

THE CANADIAN INDUSTRY

- ▶ The services sector is generally defined to include utilities, transportation, communications, wholesale and retail trade, finance, insurance and real estate, business services, personal services as well as community and government services. As such, services can be broadly classified into three subsectors: consumer services, producer services and government services. Producer services represent the key area of interest to be covered by the new General Agreement on Trade in Services (GATS).
- ▶ Canadian services exports amounted to about \$25 billion in 1992, or roughly one-sixth of merchandise exports. Exports in commercial services have grown at almost twice the rate of merchandise exports since 1980. It has been further estimated that every dollar of goods exported from Canada also contains 39 cents worth of producer services output, representing an additional \$57 billion in exports.
- ▶ Most services exports are to the United States, but an increasing number of Canadian firms are successfully carving out niche markets in offshore countries. With respect to individual subsectors, Canada tends to run a surplus in the balance of payments for such individual items as computer services, resource-based services, consulting and other professional services, broker and agent commissions, and communications. In addition, consulting engineers and purveyors of financial and professional business services have been active in the international market.
- ▶ The services sector employs 72 percent of the Canadian labour force and has accounted for 9 out of 10 new jobs created over the last decade.
- ▶ To provide some specific examples, the Canadian consulting engineering industry ranks among the most developed in the world, earning over \$590 million on foreign projects in 1990. The surveying and mapping geomatics industry has export revenues of \$92 million. Canadian telecommunications networks are among the best in the world, with a local telephone service penetration rate of 98 percent, revenues of \$16 billion and total employment of about 116 000.
- ▶ In 1992, worldwide trade in services amounted to about \$1.3 trillion among members of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ All members of the World Trade Organization will also be members of the General Agreement on Trade in Services (GATS). GATS provides, for the first time, a comprehensive framework of rules and disciplines on government measures affecting trade in services, including investment, temporary movement of personnel, and cross-border supply. The Agreement also creates a forum to negotiate improved trade opportunities and to resolve trade differences.
- ▶ Fundamental rules include an obligation to treat all other members equally (most-favoured-nation status) -- although some exemptions can be negotiated. As well, there is a requirement for transparency (clear, published rules).
- ▶ The GATS applies to measures taken by all levels of government, but does not cover services normally provided by governments, such as health, police and education, except to the degree that these services are privatized, and therefore open to competition.
- ▶ Under this framework, countries have opened their services markets to varying degrees. Once a country has made a specific market access commitment, it must grant imported services in that sector the same treatment as domestic suppliers (unless clearly stated otherwise). Commitments in certain sectors like financial services and telecommunications are also subject to the more detailed rules found in sectoral annexes to the General Agreement.
- ▶ Governments signing on to the GATS have agreed to launch more extensive negotiations on a number of issues, including:
 - further liberalization of financial services and maritime transport services;
 - liberalization of basic telecom services;
 - harmonization of professional, technical and licensing standards;
 - establishment of emergency safeguards;
 - liberalization of government procurement of services;
 - further liberalization of the supply of services provided by individuals, such as computer experts, engineers or securities analysts;
 - disciplines for trade-distorting subsidies for the service industries; and
 - trade in services and the environment.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ Canadian suppliers of services will gain access to new markets and more secure access to existing markets. Services are among the most sophisticated and fastest-growing elements of international commerce.
- ▶ Significant opportunities are available for Canada's computer, professional, engineering, management consulting and telecommunications services, as well as for relatively new international services such as high-tech environmental services.
- ▶ For the first time, financial services are subject to a multilateral discipline that will promote and protect the operations of Canadian financial institutions abroad.
- ▶ Better and more secure access to world-class services will also enhance the competitiveness of the Canadian manufacturing sector and the domestic economy.
- ▶ Canada has ensured that its cultural interests remain protected. Likewise, Canada has made no commitments in the areas of health or education.

CANADIAN EXPORT INTERESTS

- ▶ Service sectors with strong export interests include computer, construction and engineering, enhanced telecommunications, environmental services, financial and professional services.
- ▶ Canada will achieve comparative advantages in a range of commercial services, including:
 - services related to mining, forestry, agriculture, hydroelectric power generation and distribution, services related to difficult geography and extreme climates (e.g. exploration services, engineering services and resource-based scientific research and environmental services);
 - services related to communications and overland transportation;
 - selected producer services in high-technology fields (e.g. computer communications, software and related training); and
 - capital project management services in areas such as oil and gas, transportation and tourism resort development.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Why is the GATS important?

The GATS will create the same kind of rules and positive conditions for future growth in services trade that the GATT has done for goods trade. The GATT has contributed to a tenfold increase in the volume of world trade in goods since 1947 by establishing global trade rules and providing a forum and impetus to further trade liberalization.

Is trade in services important to Canada?

Absolutely. Services accounts for over 15 percent of Canada's total trade. Also, it has been estimated that every Canadian dollar of goods exported contains 39 cents worth of service industries output -- representing an additional \$57 billion in exports. The incorporation of value-added services in exports is highest in high-tech sectors using such services as engineering and computing.

The service industries employ 72 percent of the Canadian labour force, and every region of the country is expected to benefit from the GATS. The Agreement will increase export sales opportunities for Canadian companies, and, conversely, better access to world-class services will enhance the competitiveness of the Canadian economy, including manufacturers and other producers and exporters.

Will signing the GATS commit the provinces or only the federal government?

The Agreement applies to measures affecting trade in services taken by all levels of government. That is why, during negotiations, the federal government consulted extensively with the provinces on the nature of Canada's specific commitments under the GATS.

Is the GATS the first agreement to cover trade in services?

No. The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and the North American Free Trade Agreement (NAFTA) contain major provisions on trade and investment in the sector. The European Union has also given a high priority to the removal of barriers to the supply of services within the EU in its single-market initiative.

However, the GATS is the first comprehensive, multilateral agreement of its kind. As such, it will provide an impetus to global trade in services.

GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES (GATS)

FINANCIAL SERVICES

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ As well as general principles for regulating and liberalizing trade in all services, GATS contains provisions that address issues of specific importance to the financial services industry.
 - It is recognized that governments have the right to take measures to protect depositors, investors and policy holders and to safeguard the integrity of the financial system.
 - The financial services committee within the GATS Council will, among other things, ensure that this sector benefits from appropriate expertise.
 - Financial expertise will also be used in dispute-settlement panels dealing with financial matters.
- ▶ Most developed countries and many developing countries, especially the newly industrializing countries, are committed to bind present levels of market access and, in some cases, to roll back existing trade barriers.
- ▶ The GATS also contains an understanding on a common approach to making broader and deeper liberalization commitments covering the entire range of financial services. Canada was instrumental in negotiating this understanding, to which most developed countries have subscribed.
- ▶ Canada has agreed to eliminate the few remaining significant foreign ownership restrictions in the financial sector. These restrictions are the 10-percent individual and 25-percent collective limitations on the foreign ownership of Canadian-controlled, federally regulated financial institutions (e.g. trusts and insurance companies) and the 12-percent asset ceiling on the size of the foreign bank sector in Canada. The 10-percent maximum remains for any individual ownership -- domestic or foreign -- of Schedule 1 banks, although the 25-percent collective limitation was dropped.
- ▶ To enhance the further liberalization of this sector, financial services will be subject to continued negotiations, to be completed by the end of 1995.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ A more open trading environment will help Canadian financial services firms provide better service to their business customers on a global basis. This will make both the firms and the customers more competitive.
- ▶ Access to new markets for Canadian firms will no longer depend on country-to-country negotiations. Access will be granted under internationally agreed rules. Canadian firms will have the same market access as other developed nations, such as the United States and the European Union (EU).
- ▶ Most signatories to the GATS have made specific commitments on financial services. The EU, Switzerland and other developed countries have ensured that Canadian institutions can enter their markets and operate on as favourable terms as domestic banks. Most countries of the Association of Southeast Asian Nations have guaranteed some level of access and offered a reasonable degree of national treatment to already established firms. These developing countries will be encouraged to further liberalize their markets when negotiations recommence.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Is it true that not much was achieved for financial services in this Round?

No. This is not the case. Canada will have secured access to many important countries, including the European Union.

Canada will also obtain the benefits of a most-favoured-nation deal, so that any access given to major players such as the United States and the EU must also be offered to Canadian financial institutions.

Canada and other countries have the opportunity to gain improved commitments when further negotiations are completed in 1995.

Was Canada successful in gaining better access for Canadian financial institutions in other countries?

There have been some improvements by certain countries, although more can still be achieved. For this reason, Canada supported a reopening of the Agreement to permit further negotiations on financial services. Canada has also made provisions to maintain its rights with respect to reciprocity if the later negotiations are not satisfactory.

In the absence of good commitments by other countries, why have we removed the remaining Canadian ownership restrictions? Will this not lead to a major increase in foreign ownership of our financial institutions?

These restrictions were not consistent with the level of openness found in the financial sectors of our major trading partners, nor with the commitments we made under the FTA and the NAFTA. No negative effect is expected as a result of the removal of these restrictions. The Canadian industry has not opposed their removal.

Has Canada agreed to allow foreign banks to open branches in Canada?

No. Foreign banks must first establish Canadian subsidiaries. The Canadian government continues to believe that this is the best way for banks to be regulated and we have no intention of changing this provision.

Will the protection of investors, depositors and policy holders or the integrity of our financial system be compromised as a result of the financial services deal?

No. The GATS preserves the right of governments to regulate the financial services sector, and to take measures to protect consumers and the integrity of the financial system.

Is Canada concerned about the fact that the United States took on a reduced level of commitments than originally expected?

Canada is disappointed that the United States did not go further, but we will continue to press for more open U.S. financial markets. Canada's access and right to national treatment are already protected under the NAFTA. There will be further financial services negotiations over the next year or so.

GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES (GATS)

TELECOMMUNICATIONS SERVICES

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ An annex to the GATS on telecommunications sets minimum standards of regulatory practice in this sector. These include assurance of access by other service suppliers to public telecommunications systems on reasonable and non-discriminatory terms and conditions.
- ▶ Host governments will provide foreign companies with access to and the use of public telecommunications networks and services on reasonable and non-discriminatory terms for the provision of scheduled services (e.g. banking, computer services, and enhanced telecommunications).
- ▶ Thus, companies will be able to operate private, leased networks for intra-corporate communications, using equipment of their choice.
- ▶ The developed countries, including Canada, have made specific commitments binding present levels of market access for the enhanced telecommunications sector, and most developing countries have offered to open up access to some parts of the sector.
- ▶ There is agreement among over a dozen countries, including Canada, the United States, the European Union, Japan, Australia, the Nordic countries and key developing countries, to pursue negotiations on basic services up to April 1996.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ In Canada, the enhanced telecommunications sector is unregulated and not subject to market access or foreign ownership restrictions. For a number of countries, however, their new commitments signify liberalization in the domestic market. This liberalization, and members' commitments against backsliding, will benefit Canadian providers of enhanced services as they expand offshore.
- ▶ Canada's existing domestic regulatory approach is fully consistent with the GATS annex on telecommunications. However, for a number of countries, the Agreement introduces greater transparency and discipline, which will require modifications to telecommunications regulations and practices. These modifications will improve the ability of Canadian companies to provide services abroad.

- ▶ In enhanced telecommunications, Canada offers one of the most open markets in the world. Already a number of countries have removed barriers to enhanced service providers. Further negotiations, however, will be necessary to remove barriers that have impeded access by Canadian firms in the area of basic services.
- ▶ Future multilateral negotiations on basic telecommunications will help to ensure that Canada also receives whatever market access benefits other countries may agree to give one another.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will the GATS provisions mean cheaper long-distance telephone calls?

Liberalization of trade in telecommunications services is expected to produce a more competitive global industry over time, leading to lower costs. The trend worldwide is to lower long-distance rates, bringing prices closer to costs. This has been made possible by changes in technologies and in markets.

Will the GATS provisions on telecommunications allow global telecommunications giants, like AT&T, British Telecom and Deutsche Bundespost Telekom, to move into Canada?

These companies may already provide enhanced services on a resale basis in Canada. However, Canada has not made any commitments regarding basic telecommunications and the GATS itself does not allow such companies to provide basic telecommunications services in Canada. It remains to be seen how far the future basic telecoms negotiations will go. In any event, Canada's major trading partners have similar restrictions and often state-owned monopolies.

Why have we agreed to future negotiations in basic telecommunications?

Canada, along with most of its key trading partners including the United States, has not made market access commitments in basic telecommunications services. To ensure that Canada will not be excluded from other countries' preferential bilateral agreements, it is in our interest to participate in discussions on liberalized access to the telecommunications markets of our major trading partners.

GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES GATS

TRANSPORTATION SERVICES

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Air services, like all other traded services, are covered by the GATS, but the Agreement applies at present to only a limited set of activities: aircraft repair and maintenance, marketing and sales, and computer reservations systems. Other elements of air transport, such as traffic rights and ground handling, will continue to be governed by the Chicago Convention and the current system of bilateral air agreements. There will be a review within five years.
- ▶ Maritime transport services were the subject of lengthy negotiations. Limited market access commitments were made by some countries. There will be further negotiations up to June 1996 among the key shipping countries on deep-sea shipping, auxiliary services and access to and use of port-and-beyond services.
- ▶ Limited market access commitments were made on land transport.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ The further negotiations on maritime transport offer Canadian shippers the prospect of access to more efficient, less discriminatory international transport arrangements.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

What about the effect on the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and the North American Free Trade Agreement (NAFTA)?

There are no conflicts with these agreements.

GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES (GATS)

PROFESSIONAL AND BUSINESS SERVICES

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ The GATS commits members to apply all regulations affecting trade in services, including professional standards, in a reasonable, objective and impartial manner.
- ▶ There will be further negotiations aimed at achieving recognition of standards on a multilateral basis, especially for key professional sectors, such as accounting, engineering and architectural services.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ The GATS will lead to enhanced access to existing and new world markets, in particular developing nations. Most developing countries have made significant commitments to open up access for a number of business services of export interest to Canada.
- ▶ The GATS provides significant opportunities for a number of professional services, including consulting engineering, which ranks among the most developed in the world.
- ▶ Other Canadian strong points include technical and consulting services in fishing, mining, forestry and agriculture; hydro-electric power generation and distribution; resource-based exploration and production services (oil and gas and mining); engineering and environmental services; geomatics; telecommunications; and computer services and software.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Is the Canadian business and professional services sector competitive enough to take advantage of market liberalization?

Yes. Business and professional services already account for 20 percent of all Canadian service exports.

GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES (GATS)

CULTURAL INDUSTRIES

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Canada achieved the equivalent of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and the North American Free Trade Agreement (NAFTA) cultural exemptions.
- ▶ Canada has undertaken no specific commitments with respect to market access or national treatment for any cultural service.
- ▶ Canada retains the right to maintain and enter into preferential agreements concerning film and television co-productions.
- ▶ The GATS has no effect on government subsidy programs or other support measures in the cultural sector, (e.g. publishing, broadcasting, film and sound recording).

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ Canada's ability to foster the continuing vitality of its national identity and cultural industries is undiminished.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

Will the GATS weaken the FTA and NAFTA cultural exemptions?

No. Canada's ability to take measures to safeguard its national heritage and cultural identity, as well as to ensure the viability of its cultural industries, is undiminished.

Should a GATS party claim that a Canadian measure contravenes a GATS undertaking, that party could make a complaint under the dispute-settlement provisions. Because Canada has made no commitments in the cultural area, it is expected that such recourse will in practice be very limited.

Any national retaliatory action will be subject to the multilateral disciplines of the World Trade Organization (WTO) dispute-settlement system.

GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES (GATS)

TEMPORARY MOVEMENT OF SERVICES SUPPLIERS

WHAT IS IN THE AGREEMENT?

- ▶ Virtually all developed countries and a substantial number of developing countries have made commitments to provide access for intra-corporate transfers (i.e. executives, managers and specialists).
- ▶ As a result of the GATS, many countries will also ease restrictions on short-term visits by employees of services companies seeking to develop business.
- ▶ A number of countries will permit entry of certain professional services suppliers to complete work on a contract basis.
- ▶ There is a work program to negotiate on possible further liberalization in this area.

BENEFITS FOR CANADA

- ▶ It will be easier for the employees of Canadian services companies, as well as certain types of Canadian professionals, to work abroad, helping the highly competitive Canadian services export sector to take full advantage of the opportunities created by the Agreement.

COMMONLY ASKED QUESTIONS

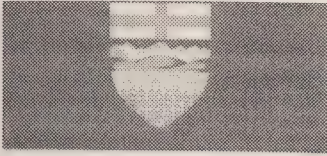
Will the GATS temporary movement provisions in fact lead to increased immigration to Canada?

No. The GATS does not deal with immigration or permanent employment. The GATS commitments relate solely to entry on a temporary basis for the purpose of supplying a service for which access to the Canadian market is granted under the Agreement.

Canada and the Uruguay Round

Provincial Opportunities

- ▶ Alberta
- ▶ British Columbia
- ▶ Manitoba
- ▶ New Brunswick
- ▶ Newfoundland and Labrador
- ▶ Nova Scotia
- ▶ Ontario
- ▶ Prince Edward Island
- ▶ Quebec
- ▶ Saskatchewan
- ▶ The Yukon and the Northwest Territories



ALBERTA AND THE URUGUAY ROUND

WHAT IS IN THE AGREEMENT FOR THE ALBERTA ECONOMY?

- ▶ Chemicals and plastics tariffs will be harmonized at low duty rates. For higher tariffs, this harmonization will lead to cuts in excess of one third, which will be phased in over periods of up to 10 years. The agreement also improves rules on the protection of intellectual property and strengthens the Agreement on Technical Barriers to Trade.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers for paper and allied products will be eliminated by major trading partners. The tariffs will be phased out over 10 years in participating industrialized countries. New disciplines on import licensing procedures and technical barriers to trade will improve and help secure market access, particularly in developing country markets.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers will be reduced by an average of 50 percent on lumber, fibreboard and other wood products over five years. Improved disciplines will be imposed on the use of sanitary and phytosanitary measures and technical barriers to trade.
- ▶ For the agriculture and food-processing industry, the agreement provides:
 - a one-third tariff reduction;
 - improved export opportunities for agricultural commodities such as beef and grains and oilseeds;
 - export subsidy reductions of 36 percent by value and 21 percent by volume over a period of six years;
 - tariff reduction or elimination on a wide range of inputs; and
 - improved disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures.
- ▶ Tariffs will be reduced by an average of one third over five years for automotive, urban transit and rail equipment.
- ▶ A 60-percent tariff cut over five years will take place for electronic and most electrical equipment.

- ▶ Tariffs and non-tariff barriers will be eliminated over five years for most agricultural, construction, medical and scientific equipment by major trading partners. Tariffs will be cut by one third on other non-electrical machinery and equipment.
- ▶ For non-ferrous metals and fabricated metals, tariffs will be reduced or harmonized at low rates. Tariff reductions in major markets range from 20 to 60 percent, to be phased in over five years.
- ▶ Most other tariffs will be subject to an average one-third cut over five years.
- ▶ Enhanced protection of intellectual property will be secured, including protection for patents and copyright, and of trade secrets.
- ▶ Increased clarity and discipline in multilateral trade rules, particularly in the use of countervailing measures, and more effective dispute settlement will provide greater security of market access, and may decrease subsidized import competition in major Canadian export markets.
- ▶ Trade-related aspects of investment measures are covered for the first time, so that trade-distorting investment measures will be eliminated.
- ▶ Improved disciplines on technical barriers to trade will ensure that standards and testing and certification procedures do not create unnecessary obstacles to trade.
- ▶ Global rules have been reached for the first time for trade in services through the General Agreement on Trade in Services (GATS). The GATS establishes detailed rules governing trade in services, procedures for resolving trade disputes and a Services Council, which will operate as part of the new World Trade Organization.
- ▶ The GATS applies to all trade in services (including investment, temporary movement of personnel and cross-border supply) and to all levels of government, including federal, provincial and municipal.
- ▶ GATS members have agreed to open their markets to a broad range of services, including computer and software, engineering and construction, enhanced telecommunications, financial, high-tech (in areas such as forestry, geomatics, manufacturing and mining), professional and business, tourism and transportation services.

KEY EXPORT SECTORS TO OFFSHORE MARKETS: ALBERTA

OPPORTUNITIES FOR ALBERTA

► Chemicals and Chemical Products Industries

The reduction and harmonization of tariffs will improve access to world markets for commodity products and to niche markets for specialty and other value-added chemical products, particularly for Alberta's export-oriented petrochemical and synthetic resin industries (e.g. styrene, ethylene glycol, methanol and low-density polyethylene). The sectoral tariff harmonization package for chemicals and plastics will lead to new market opportunities in participating countries, particularly for petrochemicals, synthetic resins, and specialty and other value-added chemical products, as well as fertilizers such as urea and potassium chloride.

► Petroleum and Natural Gas Industries

This sector will mainly benefit from tariff reductions or elimination on inputs such as equipment, and the binding of improved or existing market access for services incidental to this sector.

► Agricultural Industries

The agreement will produce a more market-oriented and global trading environment for agriculture and food industries. The improved rules on the use of countervailing duties will ensure better, more secure access for Alberta's agricultural and food exports to external markets, including the all-important U.S. market for processed foods. The major reductions in both export subsidies and the volume of subsidized exports that have been achieved will put Alberta's exports, especially of wheat, canola seed, barley, durum wheat, malt and alfalfa, on a more equal footing with those of their international competitors. The increases in minimum access provisions will result in additional export opportunities for beef and pork products to the European Union, Japan and the Republic of Korea.

► Construction and Mining Machinery and Equipment

Exports of construction machinery and equipment and parts, particularly self-propelled boring or sinking machinery, will benefit from the elimination of tariffs and non-tariff barriers over five years.

► Primary and Fabricated Metals Industries

The reduction of tariffs and relevant non-tariff barriers on non-ferrous primary and fabricated metals could encourage Alberta exports of higher value-added nickel products, particularly to the European Union, which will be eliminating all tariffs on nickel. This could induce new investment in the sector. Better disciplines on subsidies and countervailing measures will increase the security of access to foreign markets. Moreover, the reduction of Canada's import tariffs on the inputs and equipment used in the industry may reduce costs.

► Services

Alberta has a number of strengths in the services sector that benefit from the increased global market opportunities brought about by the new GATS. Niche services opportunities will include professional (engineers, architecture, accountancy, land surveying), mining geomatics, computer, environmental, commercial education and training services.



BRITISH COLUMBIA AND THE URUGUAY ROUND

WHAT IS IN THE AGREEMENT FOR THE BRITISH COLUMBIA ECONOMY?

- ▶ Tariffs and non-tariff barriers on wood, plywood and other wood products will be reduced by an average of 50 percent over five years. There will also be improved disciplines in the use of sanitary and phytosanitary measures and technical barriers to trade.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers for paper and allied products will be eliminated by our major trading partners. The tariffs will be phased out over 10 years in participating industrialized countries.
- ▶ For the agriculture and food-processing industry, the agreement provides:
 - a one-third tariff reduction;
 - a more predictable trade environment that allows Canada to maintain its supply management system;
 - improved export opportunities for agricultural commodities;
 - export subsidy reductions of 36 percent by value and 21 percent by volume over a period of six years;
 - tariff reduction or elimination on a wide range of inputs; and
 - improved disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures.
- ▶ Tariffs on processed fish products will be reduced by one third over five years. Tariffs on a wide range of inputs and processing equipment will be reduced or eliminated.
- ▶ For non-ferrous metals and fabricated metals, tariffs will be reduced or harmonized at low rates. Tariff reductions in major markets range from 20 to 60 percent, to be phased in over five years. The greatest reduction in tariffs will be for the higher value-added products. In addition, tariffs will be eliminated or reduced on many of the inputs and production equipment used by the mining and mineral-processing sector.

- ▶ Tariffs and non-tariff barriers for pharmaceuticals and most inputs to their manufacture will be removed upon implementation of the agreement. Tariff harmonization, with deeper cuts for high tariffs but longer phase-in periods of up to 10 years, will take place for all other chemicals and plastics.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers will be eliminated over five years for most agricultural, construction, medical and scientific equipment by major trading partners.
- ▶ Tariffs on non-electrical machinery and equipment will be cut by one third, while tariffs on electronic and most electrical equipment will be cut by 60 percent over five years.
- ▶ Tariffs will be reduced by an average of one third over five years for automotive, urban transit and rail equipment. There will be no Canadian tariff reduction on ships.
- ▶ Most other tariffs will be subject to an average one-third cut over five years.
- ▶ New disciplines on import licensing procedures and technical barriers to trade will improve and help secure market access, particularly in developing country markets.
- ▶ Increased clarity and discipline in multilateral trade rules, particularly in the use of countervailing measures, and more effective dispute settlement will provide greater security of market access and may decrease subsidized import competition in major Canadian export markets.
- ▶ Enhanced protection of intellectual property will be secured, including for patents and copyright, and trade secrets.
- ▶ Global rules have been reached for the first time for trade in services through the General Agreement on Trade in Services (GATS). The GATS establishes detailed rules governing trade in services, procedures for resolving trade disputes and a Services Council, which will operate as part of the new World Trade Organization.
- ▶ The GATS applies to all trade in services (including investment, temporary movement of personnel and cross-border supply) and to all levels of government, including federal, provincial and municipal.
- ▶ GATS members have agreed to open their markets to a broad range of services, including computer and software, engineering and construction, enhanced telecommunications, financial, high-tech (in areas such as forestry, geomatics,

manufacturing and mining), professional and business, tourism and transportation services.

KEY EXPORT SECTORS TO OFFSHORE MARKETS: BRITISH COLUMBIA

OPPORTUNITIES FOR BRITISH COLUMBIA

► **Agriculture and Food Industries**

Supply management will be able to continue operating as an effective Canadian approach to producing and marketing dairy and poultry products under the new GATT/WTO agreement. The agreement allows for the continuation of supply management systems through import tariffs at prohibitive levels, to be reduced by 15 percent over six years -- the minimum allowed -- maintaining a high level of protection.

New rules and disciplines on sanitary and phytosanitary measures will improve prospects for exports of Canadian dairy products, breeding cattle, animal semen and embryos into markets like the United States and the EU, Japan, the Republic of Korea and Latin American countries.

The Agreement will help create new export opportunities for Canadian horticultural products by reducing tariff and non-tariff barriers on fresh and processed fruits and vegetables, notably to the EU and Japan. The EU's tariff reduction of 20 percent on frozen blueberries should also benefit the industry.

International markets for fruits and vegetables will benefit from reduced export subsidies. For example, the EU will be forced to reduce export subsidies on fresh and processed fruit and vegetables by 36 percent over the six-year phase-in period.

► **Paper and Allied Products Industries**

Improved market opportunities in Japan, the Republic of Korea and other countries in the Far East and South America will flow from the removal of tariffs. Tariffs will be removed over 10 years in the key industrialized countries, including the European Union (EU), Japan and the Republic of Korea. The assurance of access to markets secured by the elimination of existing trade barriers and improved disciplines on the use of non-tariff barriers, as well as trade rules such as anti-dumping, countervailing duty procedures and technical barriers to trade, will enhance the local industry's competitiveness and strengthen the investment climate in an industry that is a critical component of British Columbia's economy.

► Wood Industries

The reduction to 4.8 percent of the tariff on spruce, pine and fir (SPF) lumber exports to Japan and the substantial reduction of a wide range of tariffs on wood exports to the EU will be a significant benefit for British Columbia. The prefabricated (wooden) housing industry will benefit as the tariff is eliminated in Japan and substantially reduced in the EU and Korea.

► Fish and Fish Products Industries

Reduced tariffs will enhance the export competitiveness of such products as salmon, livers, roe, and various frozen fish destined, in particular, for Japan.

► Primary and Fabricated Metals Industries

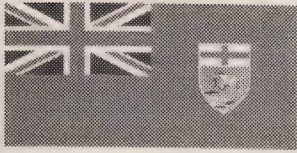
The reduction of tariffs and relevant non-tariff barriers on non-ferrous metals and partially processed industrial metals could boost exports of higher value-added products, including aluminum, zinc and lead, inducing new investment in the sector. Better disciplines on subsidies and countervailing measures will increase the security of access to foreign markets. Moreover, the reduction of import tariffs on the inputs and equipment used in the industry may reduce costs.

► Food Industries

The agreement on minimum access commitments will significantly increase access to foreign markets, particularly the United States, while providing consumers and industrial users with access to competitively priced products. The processed food industry should benefit in the longer run from more competitively priced inputs.

► Services

British Columbia has a number of strengths in the services sector that will benefit from the increased global market opportunities brought about by the GATS. Niche services opportunities will include professional, mining and manufacturing, scientific and technical services including geomatics, maintenance and repair, engineering, telecommunications, computer, environmental, ocean management, tourism, commercial education and training, and air transportation services, and services incidental to agriculture, forestry and fisheries.



MANITOBA AND THE URUGUAY ROUND

WHAT IS IN THE AGREEMENT FOR THE MANITOBA ECONOMY?

- ▶ For the agriculture and food-processing industry, the agreement provides:
 - a one-third tariff reduction;
 - improved export opportunities for agricultural commodities such as beef and grains and oilseeds;
 - export subsidy reductions of 36 percent by value and 21 percent by volume over a period of six years;
 - tariff reduction or elimination on a wide range of inputs; and
 - improved disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures.
- ▶ Tariffs on automotive, urban transit and rail equipment will be reduced by an average of one third over five years.
- ▶ A 60-percent tariff cut will be implemented over five years on electronic and most electrical equipment.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers will be eliminated over five years on most agricultural, construction, medical and scientific equipment by major trading partners, with a one-third average tariff cut on other non-electrical machinery and equipment.
- ▶ For non-ferrous metals and fabricated metals, tariffs will be reduced or harmonized at low rates. Tariff reductions in major markets range from 20 to 60 percent, to be phased in over five years. The greatest reduction in tariffs will be for higher value-added products. In addition, tariffs will be reduced or eliminated on many of the inputs and production equipment used by the mining sector.
- ▶ Chemicals and plastics tariffs will be harmonized at low duty rates. For higher tariffs, this will lead to cuts in excess of one third, which will be phased in over extended periods of up to 10 years.

- ▶ Tariffs and non-tariff barriers for paper and allied products will be eliminated by Canada's major trading partners. The tariffs will be phased out over 10 years in participating industrialized countries. New disciplines on import licensing procedures and technical barriers to trade will improve and help secure market access, particularly in developing country markets.
- ▶ Tariffs on processed fish products will be reduced by one third over five years. Tariffs on a wide range of inputs and processing equipment will be reduced or eliminated.
- ▶ Most other tariffs will be subject to an average one-third cut over five years.
- ▶ Enhanced protection of intellectual property will be secured, including for patents and copyright, and of trade secrets.
- ▶ Increased clarity and discipline in multilateral trade rules, particularly in the use of countervailing measures, and more effective dispute settlement will provide greater security of market access, and may decrease subsidized import competition in major Canadian export markets.
- ▶ Improved disciplines on technical barriers to trade, including in the use of sanitary and phytosanitary measures, will help secure market access.
- ▶ Global rules have been reached for the first time for trade in services through the General Agreement on Trade in Services (GATS). The GATS establishes detailed rules governing trade in services, procedures for resolving trade disputes and a Services Council, which will operate as part of the new World Trade Organization.
- ▶ The GATS applies to all trade in services (including investment, temporary movement of personnel and cross-border supply) and to all levels of government, including federal, provincial and municipal.
- ▶ GATS members have agreed to open their markets to a broad range of services, including computer and software, engineering and construction, enhanced telecommunications, financial, high-tech (in areas such as forestry, geomatics, manufacturing and mining), professional and business, tourism and transportation services.

KEY EXPORT SECTORS TO OFFSHORE MARKETS: MANITOBA

OPPORTUNITIES FOR MANITOBA

► **Agriculture and Food Industries**

The Agreement will produce a more market-oriented global agricultural and food trading environment. The improved rules on the use of countervailing duties will ensure better, more secure access for Manitoba's agricultural and food exports to external markets, including the all-important U.S. market for processed foods.

The major reductions in both export subsidies and the volume of subsidized exports that have been achieved will put Manitoba's exports, particularly wheat, canola seed, linseed, barley, durum wheat, peas, lentils, meat and meat products (swine cuts), and frozen fish fillets, on a more equal footing with those of its international competitors. Other products of note include canola oil, canary seed and rye. The increases in minimum access provisions will result in additional export opportunities for beef and pork products to the European Union, Japan, and the Republic of Korea.

► **Primary and Fabricated Metals Industries**

The reduction of tariffs and relevant non-tariff barriers on non-ferrous primary and fabricated metals could boost exports of higher value-added nickel products, particularly to the European Union, which will be eliminating all tariffs on nickel products. This could induce new investment in the sector. Better disciplines on subsidies and countervailing measures will increase the security of access to foreign markets. Moreover, the reduction of import tariffs on the inputs and equipment used in the industry may reduce costs.

► **Machinery Industries (Agricultural Implements)**

Exports of agricultural machinery and equipment will benefit from the elimination of tariffs and non-tariff barriers over five years. Agricultural equipment sales may get a further boost in the medium term from a recovery in agriculture, as agricultural commodity prices rise due to the reduction of agricultural export subsidies. Better disciplines on subsidies and countervailing measures, and reductions in technical barriers to trade will assist Manitoba exporters.

► **Transportation Equipment Industries**

Improved disciplines on subsidies and countervailing measures will promote more market-oriented trade and provide more secure market access. In particular, the improved disciplines on the use of government subsidies will assist Manitoba's civil aircraft parts industry, particularly jet engines and aircraft parts, by creating a fairer trading environment while retaining the federal government's ability to

support Manitoba's industry. The lowering of domestic tariffs will make more competitive inputs and manufacturing equipment available.

► Fish and Fish Products Industries

The reduced tariffs will enhance the industry's export competitiveness, particularly in the area of fish products destined for Japan.

► Services

Manitoba has a number of strengths in the services sector that will benefit from the increased global market opportunities brought about by the new GATS. Niche services opportunities will include engineering, geomatics, computer, environmental, air transportation and resource-based energy-related services and services incidental to agriculture and mining.



NEW BRUNSWICK AND THE URUGUAY ROUND

WHAT IS IN THE AGREEMENT FOR THE NEW BRUNSWICK ECONOMY?

- ▶ Tariffs and non-tariff barriers for paper and allied products will be eliminated by Canada's major trading partners. The tariffs will be phased out over 10 years in participating industrialized countries. New disciplines on import licensing procedures and technical barriers to trade will improve and help secure market access, particularly in developing country markets.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers on wood, panel products (particle board) and other wood products will be reduced by an average of 50 percent over five years. Disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures and technical barriers to trade will be improved.
- ▶ Tariffs on processed fish products will be reduced by approximately one third. Tariffs on a wide range of fish-processing inputs and equipment will be reduced or eliminated.
- ▶ For food products, the agreement provides:
 - a one-third tariff reduction;
 - a more predictable trade environment that allows Canada to maintain its supply management system;
 - improved export opportunities for agricultural commodities;
 - export subsidy reductions of 36 percent by value and 21 percent by volume over a period of six years;
 - tariff reduction or elimination on a wide range of inputs; and
 - improved disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures.
- ▶ Removal of tariffs and non-tariff barriers on pharmaceuticals and most inputs to their manufacture will take place upon implementation of the agreement. Tariff harmonization at low rates of duty, with deeper cuts for high tariffs but longer phase-in periods of up to 10 years, will be applied to all other chemicals and plastics.

- ▶ Tariffs and non-tariff barriers will be removed over five years for most agricultural, construction, medical and scientific equipment by major trading partners. Tariffs on other non-electrical machinery and equipment will be cut by one third.
- ▶ For non-ferrous metals and fabricated metals, tariffs will be reduced or harmonized at low rates of duty. Tariff reductions in major markets range from 20 to 60 percent, to be phased in over five years.
- ▶ Most other tariffs will be subject to an average one-third cut over five years.
- ▶ Enhanced protection of intellectual property will be secured, including protection for patents and copyright, and of trade secrets.
- ▶ Increased clarity and discipline in multilateral trade rules, particularly in the use of countervailing measures, and more effective dispute settlement will provide greater security of market access and may decrease subsidized import competition in major Canadian export markets.
- ▶ Global rules have been reached for the first time for trade in services through the General Agreement on Trade in Services (GATS). The GATS establishes detailed rules governing trade in services, procedures for resolving trade disputes and a Services Council, which will operate as part of the new World Trade Organization (WTO).
- ▶ The GATS applies to all trade in services (including investment, temporary movement of personnel and cross-border supply) and to all levels of government, including federal, provincial and municipal.
- ▶ GATS members have agreed to open their markets to a broad range of services, including computer and software, engineering and construction, enhanced telecommunications, financial, high-tech (in such areas as forestry, geomatics, manufacturing and mining), professional and business, and tourism and transportation services.

KEY EXPORT SECTORS TO OFFSHORE MARKETS: NEW BRUNSWICK

OPPORTUNITIES FOR NEW BRUNSWICK

- ▶ Paper and Allied Products and Wood Industries

Elimination of tariffs on paper and allied products in key industrialized markets will substantially improve access to the European Union (EU) market and will promote industry recovery. Exports of lumber to the EU in particular will be aided by the elimination of lumber tariffs and the improvement in transparency of future phytosanitary requirements. Removal of barriers on value-added products will

promote exports of lightweight coated paper, paper and paperboard and tissue stock, and will also lower prices for domestic consumers.

► Fish and Fish Products Industries

The reduction in tariffs and non-tariff barriers will enhance the export competitiveness of New Brunswick's fish products industry, particularly for processed fish products exports to Europe, Japan and the Republic of Korea. Key export interests include crab, lobster, herring, livers and roe, and mackerel.

► Agriculture and Food Industries

Supply management will be able to continue operating as an effective Canadian approach to producing and marketing dairy and poultry products under the new GATT/WTO agreement. The agreement allows for the continuation of supply management systems through import tariffs at prohibitive levels, to be reduced by 15 percent over six years -- the minimum allowed -- maintaining a high level of protection.

New rules and disciplines on sanitary and phytosanitary measures will improve prospects for exports of Canadian dairy products, breeding cattle, animal semen and embryos into markets like the United States and the EU, Japan, the Republic of Korea and Latin American countries.

The agreement, particularly on minimum access commitments, will significantly increase access to foreign markets, particularly the United States, while providing consumers and industrial users with access to competitively priced products. The processed food industry, particularly frozen potato products, will benefit from a more market-oriented and global agricultural and food trading environment. Improved agricultural disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures will benefit offshore sales of New Brunswick potatoes and, in particular, seed potatoes. The processed food industry should also benefit in the longer run from more competitively priced inputs.

► Chemicals and Plastics Industries

The reduction and harmonization of tariffs will improve market access to niche markets for specialty and other value-added chemical products such as potassium chloride. Domestic consumers of chemicals and plastics, either as inputs or final products, will benefit from lower prices.

► Services

New Brunswick has a number of strengths in the services sector that will benefit from the increased global market opportunities brought about by the new GATS. Niche services opportunities will include engineering, computer, geomatics, environmental, transportation and tourism services.



NEWFOUNDLAND AND LABRADOR AND THE URUGUAY ROUND

WHAT IS IN THE AGREEMENT FOR THE NEWFOUNDLAND AND LABRADOR ECONOMY?

- ▶ Tariffs and non-tariff barriers for paper and allied products will be eliminated by Canada's major trading partners. The tariffs will be phased out over 10 years in participating industrialized countries. New disciplines on import licensing procedures and technical barriers to trade will improve and help secure market access, particularly in developing country markets.
- ▶ Tariffs on food products including fish products will be reduced by approximately one third, while tariffs on a wide range of fish-processing inputs and equipment will be reduced or eliminated.
- ▶ There will be no Canadian tariff reduction on ships.
- ▶ For food products, the agreement provides:
 - a one-third tariff reduction;
 - a more predictable trade environment that allows Canada to maintain its supply management system;
 - improved export opportunities for agricultural commodities;
 - export subsidy reductions of 36 percent by value and 21 percent by volume over a period of six years;
 - tariff reduction or elimination on a wide range of inputs; and
 - improved disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures.
- ▶ Major trading partners will eliminate tariffs and non-tariff barriers over five years for most agricultural, construction, medical and scientific equipment. Tariffs on other non-electrical machinery and equipment will be cut by one third.
- ▶ A 60-percent tariff cut on electronic and most electrical equipment will take place over five years.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers on wood and wood products will be reduced by an average of 50 percent over five years. Improved disciplines will be applied to the use of sanitary and phytosanitary measures and technical barriers to trade.

- ▶ Most other tariffs will be subject to an average one third cut over five years.
- ▶ Enhanced protection of intellectual property will be secured, including protection for patents and copyright, and of trade secrets.
- ▶ Increased clarity and discipline in multilateral trade rules, particularly in the use of countervailing measures, and more effective dispute settlement will provide greater security of market access and may decrease subsidized import competition in major Canadian export markets.
- ▶ Global rules have been reached for the first time for trade in services through the General Agreement on Trade in Services (GATS). The GATS establishes detailed rules governing trade in service, procedures for resolving trade disputes and a Services Council, which will operate as part of the new World Trade Organization.
- ▶ The GATS applies to all trade in services (including investment, temporary movement of personnel and cross-border supply) and to all levels of government, including federal, provincial and municipal.
- ▶ GATS members have agreed to open their markets to a broad range of services, including computer and software, engineering and construction, enhanced telecommunications financial, high-tech (in such areas as forestry, geomatics, manufacturing and mining), professional and business, tourism and transportation services.

KEY EXPORT SECTORS TO OFFSHORE MARKETS: NEWFOUNDLAND AND LABRADOR

OPPORTUNITIES FOR NEWFOUNDLAND AND LABRADOR

▶ Paper and Allied Products Industries

The elimination of tariffs on paper and allied products in key markets will substantially improve access, particularly to the European Union market, and will promote industry recovery. Removal of barriers on value-added products will promote exports of such value-added products as paper and paperboard products, and will also lower prices for domestic consumers.

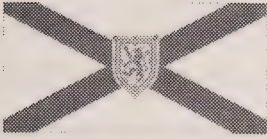
▶ Fish and Fish Products

The reduction in tariffs and non-tariff barriers will enhance the export competitiveness of Newfoundland and Labrador's fish products industry, particularly for both basic fish items and processed fish product exports to Europe, Japan and the Republic of Korea. Key export interests include various

species of frozen fish, shrimp, frozen fillets, livers and roe, crab, herring, halibut and prepared fish meals.

► Services

Newfoundland and Labrador have a number of strengths in the services sector that will benefit from the new increased global market opportunities brought about by the new GATS. Niche services opportunities will include business, engineering, environmental and ocean management services, and services incidental to the resource sector (offshore oil exploration).



NOVA SCOTIA AND THE URUGUAY ROUND

WHAT IS IN THE AGREEMENT FOR THE NOVA SCOTIA ECONOMY?

- ▶ Tariffs on food products, including fish products, will be reduced by approximately one third. Tariffs on a wide range of fish-processing inputs and equipment will be reduced or eliminated.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers for paper and allied products will be eliminated by Canada's major trading partners. The tariffs will be phased out over 10 years in participating industrialized countries.
- ▶ Tariffs will be reduced by one third over five years for automotive, urban transit and rail equipment. There will be no Canadian tariff reduction on ships.
- ▶ Tariffs will be eliminated over 10 years on many steel products, with new disciplines imposed on subsidies and other trade rules, including anti-dumping.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers will be phased-out over five years for most agricultural, construction, medical and scientific equipment by major trading partners. Tariffs on other non-electrical machinery and equipment will be cut by one third.
- ▶ A 60-percent tariff cut will take place over five years for electronic and most electrical equipment.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers for pharmaceuticals and most inputs to their manufacture will be removed upon implementation of the agreement. Tariff harmonization, with deeper cuts for high tariffs but longer phase-in periods of up to 10 years, will take place for all other chemicals and plastics.
- ▶ For the agriculture and food-processing industry, the agreement provides:
 - a one-third tariff reduction;
 - a more predictable trade environment that allows Canada to maintain its supply management system;
 - improved export opportunities for agricultural commodities;
 - export subsidy reductions of 36 percent by value and 21 percent by volume over a period of six years;

- tariff reduction or elimination on a wide range of inputs; and
 - improved disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers on wood and wood products will be reduced by an average of 50 percent over five years, with improved disciplines in the use of sanitary and phytosanitary measures and technical barriers to trade.
- ▶ Phased tariff cuts for textiles and apparel will make Canadian textile tariffs comparable with those in other industrialized countries, particularly the United States. The Multifibre Arrangement (MFA) will be replaced by a 10-year transitional import regime.
- ▶ Most other tariffs will be subject to an average one-third cut over five years.
- ▶ Enhanced protection of intellectual property will be secured, including protection for patents and copyright, and of trade secrets.
- ▶ Increased clarity and discipline in multilateral trade rules, particularly in the use of countervailing measures, and more effective dispute settlement will provide greater security of market access, and may decrease subsidized import competition in major Canadian export markets.
- ▶ Global rules have been reached for the first time for trade in services through the General Agreement on Trade in Services (GATS). The GATS establishes detailed rules governing trade in services, procedures for resolving trade disputes and a Services Council, which will operate as part of the new World Trade Organization.
- ▶ The GATS applies to all trade in services (including investment, temporary movement of personnel and cross-border supply) and to all levels of government, including federal, provincial and municipal.
- ▶ GATS members have agreed to open their markets to a broad range of services, including computer and software, engineering and construction, enhanced telecommunications, financial, high-tech (in such areas as forestry, geomatics, manufacturing and mining), professional and business, tourism, and transportation services.

KEY EXPORT SECTORS TO OFFSHORE MARKETS: NOVA SCOTIA

OPPORTUNITIES FOR NOVA SCOTIA

► **Agriculture and Food Industries**

Supply management will be able to continue operating as an effective Canadian approach to producing and marketing dairy and poultry products under the new GATT/WTO agreement. The agreement allows for the continuation of supply management systems through import tariffs at prohibitive levels, to be reduced by 15 percent over six years -- the minimum allowed -- maintaining a high level of protection.

New rules and disciplines on sanitary and phytosanitary measures will improve prospects for exports of Canadian dairy products, breeding cattle, animal semen and embryos into markets like the United States and the EU, Japan, the Republic of Korea and Latin American countries.

The Agreement will help create new export opportunities for Canadian horticultural products by reducing tariff and non-tariff barriers on fresh and processed fruits and vegetables, notably to the EU and Japan. The EU's tariff reduction of 20 percent on frozen blueberries should also benefit the industry.

► **Fish Products Industries**

The reduction in tariffs and non-tariff barriers will enhance the export competitiveness of Nova Scotia's fish products industry, particularly for exports of higher value-added fish products to Europe, Japan and the Republic of Korea. Key export interests include lobster, livers and roe, crab, shrimp, frozen fillets, salted fish, scallops and herring. In addition, improved disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures will enhance exports of Nova Scotian blueberries to offshore markets.

► **Paper and Allied Products Industries**

Elimination of tariffs on paper and allied products in key markets will substantially improve access to offshore markets, particularly the European Union, and will promote industry recovery. Removal of barriers on value-added products will promote exports of value-added paper products, and will lower prices for domestic consumers.

► **Primary Metals**

Elimination of tariffs on many ferrous primary and fabricated metals could boost exports of steel rails and other higher value-added steel products. Better disciplines on subsidies and countervailing measures will increase the security of access to foreign markets.

► Textiles and Apparel Industries

The Uruguay Round agreement will improve access to the textiles and apparel markets of other GATT member countries, both industrialized and developing. The gradual elimination of the MFA over a 10-year period will allow for an orderly adjustment by the industry. Consumers and industrial users of textile materials will benefit from a better selection of products at lower prices.

► Services

Nova Scotia has a number of strengths in the services sector that will benefit from the increased global market opportunities brought about by the new GATS. Niche services opportunities will include engineering, computer, environmental, tourism, geomatics and ocean management services.



ONTARIO AND THE URUGUAY ROUND

WHAT IS IN THE AGREEMENT FOR THE ONTARIO ECONOMY?

- ▶ For the agriculture and food-processing industry, the agreement provides:
 - a one-third tariff reduction;
 - a more predictable trade environment that allows Canada to maintain its supply management system;
 - improved export opportunities for agricultural commodities;
 - export subsidy reductions of 36 percent by value and 21 percent by volume over a period of six years;
 - tariff reduction or elimination on a wide range of inputs; and
 - improved disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures.
- ▶ Major trading partners will eliminate tariffs and non-tariff barriers over five years for most agricultural, construction, medical and scientific equipment. Tariffs on other non-electrical machinery and equipment will be cut by one third.
- ▶ A 60-percent tariff cut will take place over five years for electronic and most electrical equipment.
- ▶ Tariffs will be reduced by one-third over five years for automotive, urban transit and rail equipment. In addition, Canadian tariffs have been substantially reduced or eliminated on a range of original equipment automotive parts for use in the manufacture of motor vehicles, which will reduce costs for original equipment manufacturers.
- ▶ Tariffs on a wide range of steel products will be phased out over 10 years. New disciplines will be introduced on subsidies and other trade rules, including anti-dumping.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers for pharmaceuticals and most inputs to their manufacture will be removed upon implementation of the agreement. Tariffs will be harmonized, with deeper cuts for high tariffs but longer phase-in periods of up to 10 years, for all other chemicals and plastics.

- ▶ Tariffs and non-tariff barriers on wood, panel products and other wood products will be reduced by an average of 50 percent over five years. Improved disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures and technical barriers to trade will ensure better and more secure access to markets.
- ▶ For non-ferrous metals and fabricated metals, tariffs will be reduced or harmonized at low tariff rates. Tariff reductions in major markets range from 20 to 60 percent, and will be phased in over five years.
- ▶ Phased tariff cuts for textiles and apparel will make Canadian textile tariffs comparable with those in other industrialized countries, particularly the United States. The Multifibre Arrangement (MFA) will be replaced by a 10-year transitional import regime.
- ▶ Most other tariffs will be subject to an average one-third cut over five years.
- ▶ Enhanced protection of intellectual property will be secured, including protection for patents and copyright, and of trade secrets.
- ▶ Increased clarity and discipline in multilateral trade rules, particularly in the use of countervailing measures, and more effective dispute settlement will provide greater security of market access and may decrease subsidized import competition in major Canadian export markets.
- ▶ Global rules have been reached for the first time for trade in services through the General Agreement on Trade in Services (GATS). The GATS establishes detailed rules governing trade in services, procedures for resolving trade disputes and a Services Council, which will operate as part of the new World Trade Organization.
- ▶ The GATS applies to all trade in services (including investment, temporary movement of personnel and cross-border supply) and to all levels of government, including federal, provincial and municipal.
- ▶ GATS members have agreed to open their markets to a broad range of services, including computer and software, engineering and construction, enhanced telecommunications, financial, high-tech (in such areas as forestry, geomatics, manufacturing and mining), professional and business, tourism, and transportation services.

KEY EXPORT SECTORS TO OFFSHORE MARKETS: ONTARIO

OPPORTUNITIES FOR ONTARIO

► **Agriculture and Food Industries**

Supply management will be able to continue operating as an effective Canadian approach to producing and marketing dairy and poultry products under the new GATT/WTO agreement. The agreement allows for the continuation of supply management systems through import tariffs at prohibitive levels, to be reduced by 15 percent over six years -- the minimum allowed -- maintaining a high level of protection.

New rules and disciplines on sanitary and phytosanitary measures will improve prospects for exports of Canadian dairy products, breeding cattle, animal semen and embryos into markets like the United States and the EU, Japan, the Republic of Korea and Latin American countries.

The agreement will help create new export opportunities for Canadian horticultural products by reducing tariffs and non-tariff barriers on fresh and processed fruits and vegetables, notably to the EU and Japan.

Tariff reductions of 36 to 50 percent on apples into the EU will benefit the Canadian apple industry. The EU's tariff reduction of 20 percent on frozen blueberries should also benefit the industry.

International markets for fruits and vegetables will benefit from reduced export subsidies. For example, the EU will be forced to reduce export subsidies on fresh and processed fruit and vegetables by 36 percent over the six-year phase-in period.

► **Electrical and Electronic Products**

Removal of restrictive non-tariff barriers provides the opportunity to develop and expand export markets for various products, including automatic data-processing machines, digital processing units and parts. New rules on services and investment, particularly with regard to national treatment, temporary entry of service providers and right of establishment, as well as better copyright protection, will facilitate trade, especially in computer and software services.

► **Chemicals and Chemical Products**

The reduction and harmonization of tariffs will improve market access for basic commodity products, including styrene, polypropylene, low- and high-density polyethylene and butyl rubber. The chemical harmonization initiative will also improve access for specialty and fine chemicals in niche markets. Domestic consumers of chemicals and plastics, either as inputs or final products, will

benefit from lower prices. Free trade in pharmaceuticals and most inputs used in their manufacture, as well as improved protection of intellectual property, will enhance prospects for investment, and for research and development.

► Machinery and Equipment Industries

Exports of agricultural, construction, mining and materials handling machinery and equipment, as well as medical and scientific equipment, will benefit from the elimination of tariffs and non-tariff barriers over five years. Better disciplines on subsidies and countervailing measures and reductions in technical barriers to trade will assist Ontario exporters.

► Transportation Equipment Industries (Aircraft and Aircraft Parts)

Improved trade disciplines on the use of government subsidies will assist the Ontario civil aircraft industry by creating a fairer trading environment, which will benefit sales of aircraft and aircraft parts to world markets. The new Agreement on Subsidies and Countervailing Measures Agreement will provide rules on actions that may be taken against subsidized civil aircraft sales that displace Canadian products in foreign markets, including in the subsidizing country's domestic market.

► Primary Metals (Non-ferrous and Ferrous Metals)

Reduction of tariffs and non-tariff barriers on non-ferrous primary and fabricated metals could boost exports of higher value-added nickel, zinc and copper products. This could induce new investment in the sector. Better disciplines on subsidies and countervailing measures will increase the security of access to foreign markets. The elimination of steel tariffs on a wide range of products will provide a more secure trading and investment climate and more secure access to major industrialized markets. The Agreement on SCM will provide rules on actions that may be taken against sales of subsidized iron and steel products that displace Canadian products in foreign markets, including in the subsidizing country's domestic market.

► Textiles and Apparel

The Uruguay Round agreement will improve access to the textiles and apparel markets of other GATT member countries, both industrialized and developing. The gradual elimination of the MFA over a 10-year period will allow for an orderly adjustment by the industry. Consumers and industrial users of textile materials will benefit from a better selection of products at lower prices.

► Services

Ontario has a number of strengths in the services sector that will benefit from increased global market opportunities brought about by the new GATS. Niche services opportunities will include professional (engineering, architecture, accountancy, land surveying), management consulting, technical testing, financial, telecommunications, computer, environmental, air transportation, tourism, commercial education and training, and health-related services, and services incidental to agriculture, mining, forestry, energy and manufacturing, geomatics, maintenance and repair.



PRINCE EDWARD ISLAND AND THE URUGUAY ROUND

WHAT IS IN THE AGREEMENT FOR THE PRINCE EDWARD ISLAND ECONOMY?

- ▶ Tariffs on fish products will be reduced by approximately one third. The tariffs on a wide range of fish-processing inputs and equipment will be reduced or eliminated. There will also be improved disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures.
- ▶ For the agriculture and food-processing industry, the agreement provides:
 - a one-third tariff reduction;
 - a more predictable trade environment that allows Canada to maintain its supply management system;
 - improved export opportunities for agricultural commodities;
 - export subsidy reductions of 36 percent by value and 21 percent by volume over a period of six years;
 - tariff reduction or elimination on a wide range of inputs; and
 - improved disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers for pharmaceuticals and most inputs to their manufacture will be removed upon implementation of the agreement. Tariff harmonization, with deeper cuts for high tariffs but longer phase-in periods of up to 10 years, will take place for all other chemicals and plastics.
- ▶ Major trading partners will eliminate tariffs and non-tariff barriers over five years for most agricultural, construction, medical and scientific equipment.
- ▶ Tariffs on other non-electrical machinery and equipment will be cut by one third, with a 60-percent tariff cut over five years for electronic and most electrical equipment.
- ▶ Most other tariffs will be subject to an average one-third cut over five years.
- ▶ Enhanced protection of intellectual property will be secured, including protection for patents and copyright, and of trade secrets.

- ▶ Increased clarity and discipline in multilateral trade rules, particularly in the use of countervailing measures, and more effective dispute settlement will provide greater security of market access, and may decrease subsidized import competition in major Canadian export markets.
- ▶ Improved disciplines on technical barriers to trade include those affecting the use of sanitary and phytosanitary measures.
- ▶ Global rules have been reached for the first time for trade in services through the General Agreement on Trade in Service (GATS). The GATS establishes detailed rules governing trade in services, procedures for resolving trade disputes, and a Services Council, which will operate as part of the new World Trade Organization.
- ▶ The GATS applies to all trade in services (including investment, temporary movement of personnel and cross-border supply) and to all levels of government, including federal, provincial and municipal.
- ▶ GATS members have agreed to open their markets to a broad range of services, including computer and software, engineering and construction, enhanced telecommunications, financial, high-tech (in such areas as forestry, geomatics, manufacturing and mining), professional and business, tourism, and transportation services.

KEY EXPORT SECTORS TO OFFSHORE MARKETS: P.E.I.

OPPORTUNITIES FOR PRINCE EDWARD ISLAND

► **Agricultural and Food Industries**

Supply management will be able to continue operating as an effective Canadian approach to producing and marketing dairy and poultry products under the new GATT/WTO agreement. The agreement allows for the continuation of supply management systems through import tariffs at prohibitive levels, to be reduced by 15 percent over six years -- the minimum allowed -- maintaining a high level of protection.

New rules and disciplines on sanitary and phytosanitary measures will improve prospects for exports of Canadian dairy products, breeding cattle, animal semen and embryos into markets like the United States and the EU, Japan, the Republic of Korea and Latin American countries.

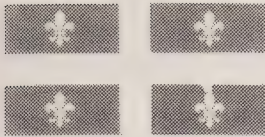
The agreement on minimum access commitments will significantly increase access to foreign markets, especially the United States, for field crops, including potatoes, while providing consumers and industrial users with access to competitively priced products. In addition, improved disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures will enhance P.E.I. exports of both potatoes and seed potatoes to world markets. The processed food industry should benefit in the longer run from more competitively priced inputs.

► **Fish and Fish Products**

The reduction in tariffs and non-tariff barriers will enhance the export competitiveness of P.E.I.'s fish products industry, particularly for lobster, crab and salted fish, and for higher value-added products, including prepared lobster exports to Europe, Japan and the Republic of Korea.

► **Services**

Prince Edward Island has a number of strengths in the services sector that will benefit from the increased global market opportunities brought about by the new GATS. Niche services opportunities will include environmental and tourism services, and services incidental to agriculture and fishing.



QUEBEC AND THE URUGUAY ROUND

WHAT IS IN THE AGREEMENT FOR THE QUEBEC ECONOMY?

- ▶ Tariffs and non-tariff barriers for paper and allied products will be eliminated by Canada's major trading partners. The tariff will be phased out over 10 years in participating industrialized countries. New disciplines on import licensing procedures and technical barriers to trade will improve and help secure market access, particularly in developing countries.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers on wood and wood products will be reduced by an average of 50 percent over five years. Improved disciplines will be introduced on the use of sanitary and phytosanitary measures and technical barriers to trade.
- ▶ For the agriculture and food-processing industry, the agreement provides:
 - a one-third tariff reduction;
 - a more predictable trade environment that allows Canada to maintain its supply management system;
 - improved export opportunities for agricultural commodities;
 - export subsidy reductions of 36 percent by value and 21 percent by volume over a period of six years;
 - tariff reduction or elimination on a wide range of inputs; and
 - improved disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers will be reduced over five years for non-ferrous metals and fabricated materials. Tariff reductions in major markets range from 20 to 60 percent.
- ▶ Tariffs on automotive, urban transit and rail equipment will be reduced by one third over five years. In addition, Canadian tariffs have been substantially reduced or eliminated on a range of original equipment automotive parts for use in the manufacture of motor vehicles.

- ▶ Tariff levels on apparel will be reduced over an extended period. The Multifibre Arrangement (MFA) will be replaced by a 10-year transitional import regime featuring:
 - a phased increase in existing quotas;
 - a phased integration of products;
 - a transitional safeguard mechanism that will offer reasonable protection against injurious increases in imports from new sources; and
 - a strengthening of rights and obligations, particularly with regard to improved disciplines on subsidies and countervailing measures, and anti-dumping.
- ▶ Tariff cuts in textiles will make Canadian textile tariffs comparable with those in other industrialized countries, especially the United States, and will be phased in over an extended period.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers for pharmaceuticals and most inputs to their manufacture will be removed upon implementation of the agreement. Tariffs will be harmonized at low duty rates, with deeper cuts for high tariffs but longer phase-in periods of up to 10 years, for all other chemicals and plastics.
- ▶ Major trading partners will eliminate tariffs and non-tariff barriers over five years on most agricultural, construction, medical and scientific equipment.
- ▶ Increased clarity and discipline in multilateral trade rules, particularly in the use of countervailing measures, and more effective dispute settlement will provide greater security of market access, and may decrease subsidized import competition in major Canadian export markets.
- ▶ Disciplines on technical barriers to trade will be improved, including in the use of sanitary and phytosanitary measures.
- ▶ Global rules have been reached for the first time for trade in services through the General Agreement on Trade in Services (GATS). The GATS establishes detailed rules governing trade in services, procedures for resolving trade disputes and a Services Council, which will operate as part of the new World Trade Organization.
- ▶ The GATS applies to all trade in services (including investment, temporary movement of personnel and cross-border supply) and to all levels of government, including federal, provincial and municipal.
- ▶ GATS members have agreed to open their markets to a broad range of services, including computer and software, engineering and construction, enhanced telecommunications, financial, high-tech (in such areas as forestry, geomatics,

manufacturing and mining), professional and business, tourism, and transportation services.

KEY EXPORT SECTORS TO OFFSHORE MARKETS: QUEBEC

OPPORTUNITIES FOR QUEBEC

► **Primary Metals Industry (Non-ferrous Metals)**

The reduction of tariffs and non-tariff barriers will strengthen export prospects by reducing widespread instances of tariff escalation in major markets that have restricted sales of higher value-added, semi-fabricated and fabricated products. The reduction of tariffs could lead to greater export prospects of fabricated aluminum, copper and zinc products to offshore markets.

Note: The European Union (EU) has chosen not to reduce tariffs on primary (unwrought) aluminum. However, tariffs on some fabricated aluminum products have been reduced.

► **Paper and Allied Products Industry**

The gradual elimination of the EU tariff rate on newsprint will substantially improve access to that market and will promote recovery in the pulp and paper industry. Better access to the EU and other offshore markets will enhance competitiveness and strengthen the investment climate in this vital sector of the economy. In addition, the elimination of tariffs and non-tariff barriers in the paper sector will enhance sales of value-added paper products, including various paper and paperboard products.

► **Agriculture and Food Industries**

Supply management will be able to continue operating as an effective Canadian approach to producing and marketing dairy and poultry products under the new GATT/WTO agreement. The agreement allows for the continuation of supply management systems through import tariffs at prohibitive levels, to be reduced by 15 percent over six years -- the minimum allowed -- maintaining a high level of protection.

New rules and disciplines on sanitary and phytosanitary measures will improve prospects for exports of Canadian dairy products, breeding cattle, animal semen and embryos into markets like the United States, the EU, Japan, the Republic of Korea and Latin American countries.

The Agreement will help create new export opportunities for Canadian horticultural products by reducing tariffs and non-tariff barriers on fresh and processed fruits and vegetables, notably to the EU and Japan.

Tariff reductions of 36 to 50 percent on apples into the EU will benefit the Canadian apple industry. The EU's tariff reduction of 20 percent on frozen blueberries should benefit the Canadian blueberry industry.

► **Electrical and Electronic Products Industry**

The communications and electronic equipment industries will benefit from the substantial reduction of tariffs and non-tariff barriers in major industrialized markets. Software and computer services exports will be facilitated by agreements on services and trade-related intellectual property.

► **Transportation Equipment Industry (Aircraft and Aircraft Parts)**

Improved disciplines on the use of government subsidies will assist the Quebec civil aircraft industry by creating a fairer trading environment, which will benefit sales of aircraft and aircraft parts to world markets. The new Agreement on Subsidies and Countervailing Measures will provide rules on actions that may be taken against subsidized civil aircraft sales that displace Canadian products in foreign markets, including the subsidizing country's domestic market.

► **Textiles and Apparel**

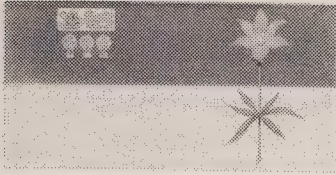
The agreement will improve access to the textiles and apparel markets of other GATT member countries, both industrialized and developing. The gradual elimination of the MFA over a 10-year period will allow for an orderly adjustment by the industry. Consumers and industrial users of textile materials will benefit from a better selection of products at lower prices.

► **Pharmaceuticals**

Sectoral free trade for pharmaceuticals will result in lower input costs and improved market access, and will enhance Quebec's exports of medicaments to offshore markets. Improved protection of intellectual property will enhance prospects for investment and for research and development.

► **Services**

Quebec has a number of strengths in the services sector that will benefit from increased global market opportunities brought about by the new GATS. Niche opportunities will include professional (engineering, architecture, accountancy, land surveying), management consulting, geomatics, telecommunications, computer, transportation, financial, environmental, commercial education and training, health-related and tourism services, and services incidental to agriculture, mining, forestry, energy and manufacturing.



SASKATCHEWAN AND THE URUGUAY ROUND

WHAT IS IN THE AGREEMENT FOR THE SASKATCHEWAN ECONOMY?

- ▶ For agriculture and the food-processing industry, the agreement provides:
 - a one-third tariff reduction;
 - improved export opportunities for commodities like grains and oilseeds;
 - export subsidy reductions of 36 percent by value and 21 percent by volume over a period of six years;
 - tariff reduction or elimination on a wide range of inputs; and
 - improved disciplines on the use of sanitary and phytosanitary measures.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers for paper and allied products will be eliminated by Canada's major trading partners. The tariffs will be phased out over 10 years in the major industrialized countries. New disciplines on import licensing procedures and technical barriers to trade will improve and help secure market access, particularly in developing countries.
- ▶ Tariffs on a wide range of steel products will be phased out over 10 years. New disciplines will be imposed on subsidies and other trade rules, including anti-dumping.
- ▶ Tariffs and non-tariff barriers for most agricultural, construction, medical and scientific equipment will be eliminated by Canada's major trading partners over five years. Tariffs on other non-electrical machinery and equipment will be cut by one third.
- ▶ A 60-percent tariff cut will take place over five years for electronic and most electrical equipment.
- ▶ Tariffs on chemicals and plastics will be harmonized at low duty rates. For higher tariffs, this harmonization will lead to cuts in excess of one third, which will be phased in over periods of up to 10 years. This sector also will benefit from improved rules on the protection of intellectual property, and a strengthening of the Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT).
- ▶ Most other tariffs will be subject to an average one-third cut over five years.

- ▶ Enhanced protection of intellectual property will be secured, including protection for patents and copyright, and of trade secrets.
- ▶ Increased clarity and discipline in multilateral trade rules, particularly in the use of countervailing measures, and more effective dispute settlement will provide greater security of market access, and may decrease subsidized import competition in major Canadian export markets.
- ▶ Global rules have been reached for the first time for trade in services through the General Agreement on Trade in Services (GATS). The GATS establishes detailed rules governing trade in services, procedures for resolving trade disputes and a Services Council, which will operate as part of the new World Trade Organization.
- ▶ The GATS applies to all trade in services (including investment, temporary movement of personnel and cross-border supply) and to all levels of government, including federal, provincial and municipal.
- ▶ GATS members have agreed to open their markets to a broad range of services, including computer and software, engineering and construction, enhanced telecommunications, financial, high-tech (in such areas as forestry, geomatics, manufacturing and mining), professional and business, tourism, and transportation services.

KEY EXPORT SECTORS TO OFFSHORE MARKETS: SASKATCHEWAN

OPPORTUNITIES FOR SASKATCHEWAN

- ▶ Agriculture and Food Industries

The agreement will produce a more market-oriented and global trading environment for agriculture and food products. The improved rules in the use of countervailing duties will ensure that Saskatchewan's agricultural and food exports have better, more secure access to external markets, including the all-important U.S. market for processed foods. The major reductions in both export subsidies and the volume of subsidized exports that have been achieved will put Saskatchewan's field crop exports, especially of wheat, durum wheat, canola seed, barley, lentils and linseed, on a more equal footing with those of their international competitors.

► **Non-metallic Minerals**

Improvements in access to markets resulting from the chemicals agreement could lead to increased export and investment opportunities of potassium chloride (potash). Better disciplines on subsidies and countervailing measures will increase the security of access to foreign markets. Moreover, the reduction of the import tariff on the inputs and mining equipment used in the industry may reduce costs.

► **Paper and Allied Products Industry**

The assurance of access to markets secured by the elimination of existing trade barriers and improved disciplines on technical barriers to trade will enhance the competitiveness of Saskatchewan's paper and allied products industry, especially in offshore markets. In addition, the removal of barriers on value-added paper product will enhance sales of Saskatchewan's paper and paperboard in world markets.

► **Primary and Fabricated Metals (ferrous metals)**

Elimination of tariffs and non-tariff barriers on steel could boost exports of higher value-added products, including new investment in the sector. Better disciplines on subsidies and countervailing measures will increase the security of access to foreign markets.

► **Machinery and Equipment**

Exports of agricultural machinery and equipment parts will benefit from the elimination of tariffs and non-tariff barriers over five years. Agricultural equipment sales may get a further boost in the medium term, as agricultural commodity prices rise as a result of the reduction of agricultural export subsidies. Better disciplines on subsidies and countervailing measures, and reductions in technical barriers to trade will assist Saskatchewan exporters.

► **Services**

Saskatchewan has a number of strengths in the services sector that will benefit from increased global market opportunities brought about by the new GATS. Niche services opportunities will include engineering, geomatics, computer, telecommunications, and environmental services, and services related to agriculture and resource industries including oil and gas.



THE YUKON AND THE NORTHWEST TERRITORIES AND THE URUGUAY ROUND



WHAT IS IN THE AGREEMENT FOR THE TERRITORIAL ECONOMIES?

- ▶ Tariffs on all non-ferrous metals will be reduced or harmonized at low rates, and all non-tariff barriers will be eliminated over five years.
- ▶ Tariffs on a wide range of inputs and production equipment used in the mining industry will be reduced or eliminated.
- ▶ Most other tariffs will be subject to an average one-third cut over five years.
- ▶ Increased clarity and discipline in multilateral trade rules, particularly in the use of countervailing measures, and more effective dispute settlement will provide greater security of market access, and may decrease subsidized import competition in major Canadian export markets.

KEY EXPORT SECTORS TO OFFSHORE MARKETS: THE TERRITORIES

OPPORTUNITIES FOR THE TERRITORIES

- ▶ Mining Industries

Reductions in tariffs and non-tariff barriers may improve market access for zinc ores and concentrates and lead ores and concentrates for both territories.

- ▶ Art

Reductions in non-tariff barriers may improve market access for Native art products from the Northwest Territories.

Canada and the Uruguay Round

Geographic Opportunities

- ▶ Canada-Asia-Pacific
- ▶ Canada-EU
- ▶ Canada-Latin America

CANADA-ASIA-PACIFIC

The Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations is the first to substantially engage much of the Asia-Pacific region. The results of this round will lay the basis for a growing economic relationship with the dynamic Asia-Pacific growth economies, which increasingly set the pace of change for the global economy. The region's annual growth rates are expected to average 6 to 9 percent, generating more than half of the next decade's growth in world markets and providing significant export opportunities and growing competition for Canadian business. Improved and secure access to this growth region is critical to the long-term export success of Canadian firms.

With the emergence of new trading powers in East Asia, one of Canada's central objectives in the Round was to ensure that Canada would help satisfy demand for products and services in the region by further opening markets and by reducing ongoing barriers to our exports. The Round was a success in increasing market access and lowering barriers maintained by countries such as Japan, China, the Republic of Korea and members of the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) on resource products (e.g. agriculture and fisheries). Progress has also been made to bring China and Taiwan into the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) as well.

Japan is Canada's second-largest trade partner with 1993 Canadian exports reaching \$8.5 billion. Korea is our fifth-largest trading partner, with 1993 exports of \$1.7 billion. China follows, with our total exports just under \$1.7 billion. The greater China market (China, Taiwan and Hong Kong) represents our third-largest export market at \$3.7 billion. Canadian exports to ASEAN countries have tripled over the past decade, reaching \$1.6 billion in 1993. Two-way ASEAN-Canada trade reached \$4.8 billion in 1993. Within ASEAN, Thailand represents Canada's largest export market, followed closely by Singapore, Malaysia and Indonesia. Taken as a group, the Southeast Asian countries rank seventh among Canada's top export markets.

The Asia-Pacific region is particularly important for Canada's western provinces. China and Japan were the second- and third-largest export markets in 1993 for all the Prairie provinces. Korea was British Columbia's third-largest export market last year. Asian markets represented between 16 and 30 percent of each western province's export trade.

This growing relationship extends to investment flows, as direct investment links continue to grow totalling nearly \$10 billion each way. In ASEAN, Canadian investment now exceeds \$4 billion, largely in resource development and the financial sector.

Improved market access negotiated in the Uruguay Round will open growth markets in Asia and help exports of value-added goods and services by lowering tariffs on goods by well over one third over five years, as well as binding many tariffs and reducing non-tariff barriers.

Canadian exporters stand to benefit from Japan's extension of deep cuts of 75 percent from maximum tariff rates, and from a further opening of its wood, fish and non-ferrous markets. This will also be true for paper, electronics, steel, pharmaceuticals and construction equipment, where Japan participated in zero-for-zero tariff reductions. Korea made an average 50-percent cut in maximum tariffs, and it also participated in several of the "zero-for-zero" packages of interest to Canadian exporters. ("Zero-for-zero" means one country would agree to eliminate tariffs in one sector if the other country did the same.)

Market access offers throughout Asia will improve opportunities in sectors, such as advanced technology (e.g. telecommunications, aerospace and defence equipment), energy and power (e.g. oil and gas), agri-food and environmental products.

The binding (agreement not to exceed specified maximums) of all ASEAN members' tariffs is a major improvement (Thailand at 30 percent, Malaysia, 5 to 30 percent and Indonesia, 30 to 40 percent) achieved in the Uruguay Round. As free ports, Hong Kong and Singapore also participated in several of the zero-for-zero packages.

Australia reduced its tariffs by 50 percent on a global basis and also brought its regime fully under the GATT, agreeing to bind all its tariffs.

As leading exporters of wood, and pulp and paper products, British Columbia and Quebec stand to make major gains in Asian markets. The proportion of value-added and finished products in Canada's export mix, such as exports of converted paper products like tissues, should continue to increase in markets beyond Japan.

On agriculture, lower tariffs will improve access for grain and oilseed exporters supplying the needs of newly affluent Asian consumers. Agreement to reduce trade-distorting export subsidies will lower taxpayers' costs and benefit Canadian grain exporters who can compete on a more equal basis in the region. Better access for red meat, plus new markets in Japan and Korea, will benefit pork exporters in Quebec and Alberta and beef exporters throughout the West.

A more predictable and secure trading environment, including better disciplines on disguised non-tariff barriers such as health and sanitary regulations, should encourage further growth in agricultural exports. Canada will now be well-positioned to pursue improved access for oilseeds and spirits.

Canada's growing relationship with the Asia-Pacific region in services trade will be enhanced by its inclusion in the GATT framework and the inclusion of services in the government procurement code.

Commitments by developed countries such as Japan, Australia and New Zealand and binding commitments on temporary and intracorporate entry, as well as business services and some professional services (architects, professional and accounting, urban planning, computer consulting, telecommunications and general construction), have laid the basis for future growth in this fastest-growing segment of global trade.

Canada has interests in Japan's financial services market, both banking and insurance, and in markets for value-added telecommunications and computer services. Japan has maintained some restrictions on labour mobility, reflecting domestic sensitivity over immigration.

Korean financial services show excellent potential, once restrictions are clarified on right of establishment and regulations for service and industries.

ASEAN countries were more cautious, reflecting their developing country status, and practices such as discriminatory licensing procedures will be the focus of further discussions. In the long term, the growing role of services in all Asian economies, notably financial services, hold out strong growth prospects for Canadian firms.

The massive public infrastructure investments in Asia planned over the next decade are projected to total more the \$1 trillion. Improvements to the government procurement code should facilitate our exporters' ability to meet these growing needs in key sectors, such as telecommunications, hydropower, light rapid-transit and railways. Japan provides immediate opportunities in several sectors. With Korea, Canada is looking at the value-added telecommunications market, where new disciplines should reduce the effect of Korea's preferential U.S. purchasing relationship. ASEAN countries are taking the first steps toward complying more fully with GATT practices.

Asia generally has not participated in the dispute-settlement procedures of the GATT. The strengthened disciplines of the new agreement and the World Trade Organization (WTO) provide the basis for effective dispute settlement that should encourage early resolution of disputes and a firmer basis for long-term commitments in the region.

CANADA-EUROPEAN UNION

The Uruguay Round has laid the foundation for maintaining and improving Canada's strong trading relationship with the European Union (EU). The EU has undergone an economic transformation since the Uruguay Round began. It has completed its 1992 Single Market Initiative. It has created the European Economic Area, along with several members of the European Free Trade Association. It has implemented the Maastricht Treaty on European Union and established a timetable for economic and monetary union. These changes have fostered the rationalization of European industry and have increased the necessity for Canada to improve its access to the large, prosperous, EU market. The European Union is also about to expand to include four new members: Austria, Sweden, Finland and Norway. This increases the importance of Canadian access to the EU market.

The EU is a vital market for Canadian exports of goods and services. Canada's goods exports to the EU exceeded \$10 billion in 1993. Almost three quarters of these exports were fabricated materials or end products, although most remain resource-based. In the latter half of the 1980s, before the onset of recession in the EU, the EU was Canada's largest export growth market, with growth rates of 15 percent annually. As European economies recover, Canadian exports to the EU should resume their strong growth. Ontario, Quebec and British Columbia are the provinces that export most to the EU. However, Atlantic Canada is the region that is most trade-dependent on the EU. In 1992, for example, the EU was the destination for 42 percent of Newfoundland exports. Canada and the EU also have a high level of investment in each other's economies. The EU is the second-largest source of direct investment in Canada, and 20 percent of Canadian direct investment abroad is in the EU.

Given this extensive economic and trade relationship, it is inevitable that Canada-EU trade will benefit significantly from the comprehensive market access improvements negotiated in the Uruguay Round. One key improvement for Canada is the complete elimination of duties on paper products entering the European Union over the next 10 years. This includes elimination of the duty on newsprint, one of Canada's most important exports to Europe. The elimination of the newsprint duty will also mean the end of an EU duty-free quota for newsprint imports that has distorted trade for many years. In 1993, Canadian newsprint exports to the EU exceeded \$525 million.

Many other Canadian exports to Europe will benefit from significant reduction or elimination of duties. These include a 50-percent reduction on the 16-percent duty on crab and a reduction in the EU duty on caviar substitutes, from 30 to 20 percent. The duty on whiskies shipped to the EU will be eliminated. Last year, Canada exported \$20-million worth of whisky to the EU. Canada also exported over \$36-million worth of auto parts to the EU, and these will benefit from a significant duty reduction.

Among the other exports that will benefit are tractors, shakes and shingles, seed potatoes, honey, wood doors, frames and thresholds, skates, athletic equipment, planed lumber, carpets, prepared asparagus, linear polyethylene and fur apparel. Styrene, on which the EU duty will be eliminated, accounted for almost \$20 million in Canadian exports to the EU last year. Smaller, but still important reductions were negotiated for horse meat, maple syrup and blueberries. Canada is an important supplier of all three to the EU.

The agreement locks in the positive changes made recently by the EU in reforming its Common Agricultural Policy, and ensures future changes will continue in a direction that liberalizes trade.

Volumes of EU wheat exported with subsidies will be reduced by about 40 percent from current levels over the next six years. This is expected to significantly improve market prospects for Canadian grains and oilseeds in all markets.

Canada and the EU also have a strong and growing trade in services. Canadian services exports to the EU now exceed \$3.6 billion (1991). This should improve given the agreement to include services within the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) framework for the first time and to cover services in the government procurement code. Public procurement in the EU represents 15 percent of gross domestic product or about \$900 billion. During the course of the negotiations the EU introduced legislation that required member states to end most discrimination in public purchases within the EU. This exacerbated the traditional difficulties faced by Canadian suppliers by encouraging the rationalization and increased competitiveness of EU suppliers. Improvements to the GATT procurement code, including expanded coverage of central government procurement and coverage for construction projects, should expand Canada's opportunities in the EU.

Canada-EU trade should also benefit from improvements in dispute-settlement procedures. Given the tremendous volume of Canada-EU trade (approximately \$25 billion), there are relatively few trade disputes. However, as the GATT is the only agreement regulating the conduct of Canada-EU trade, effective dispute-settlement procedures are key to the resolution of the disputes that do arise.

The Round also saw Canada and the EU co-operate to play a key role in bringing about the new World Trade Organization (WTO). Canada and the EU were early advocates of the WTO, which was eventually endorsed by all contracting parties.

CANADA-LATIN AMERICA

Canada's commercial presence in Latin America and the Caribbean has been growing steadily since the widespread introduction of economic reforms in that region in the late 1980s and early 1990s. Just last year, total two-way trade grew 14 percent from the 1992 level to top \$10 billion; Canadian direct investment in the region (including planned investment) is now estimated to be worth over \$8 billion.

The product mix of our exports is as important as the total value. Crude materials accounted for less than 10 percent of our exports to the region in 1992, while over one third was agricultural and food products, and close to 60 percent was manufactured goods. Some of our largest export flows are cereals, vehicles and parts, paper and paperboard, and machinery.

Brazil and Mexico are the top two buyers of Canadian exports to Latin America and the Caribbean. Argentina, Chile, Colombia and Venezuela also offer significant and expanding market opportunities.

The region's gross domestic product (GDP) is projected to grow annually by 4 to 5 percent for the rest of the decade, comparable with some of the "Asian tigers" and well ahead of Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) countries.

With the support of federal and provincial government agencies, Canadian businesses are positioning themselves to take advantage of these burgeoning market opportunities. As Latin American and Caribbean countries adopt outward-looking, market-based economies, their demand for equipment and services in mining and drilling, telecommunications, transportation, environment and other sectors is increasing.

Countries of Latin America and the Caribbean are adding depth to these programs of reform by adhering more consistently to the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)'s international standards and procedures.

All of our major trading partners are either GATT members or have begun the process of accession, and several Latin American countries actively participated in the Uruguay Round negotiations as members of the Cairns Group of agricultural exporters. In addition, countries have agreed to bind their tariff rates rather than seeking special and differential treatment as developing countries. This underscores their commitment to a free and equal world trading system.

The prospects for Latin America and the Caribbean are promising. The "lost decade" of the 1980s is over: investment capital is flooding back, inflation is coming under control and GDP is growing. The successful conclusion of the

Uruguay Round is a necessary ingredient for the success of these export-led growth strategies.

The OECD estimates the Round's liberalization package to be worth some \$8 billion to Latin American countries. As the effects of their increased exports to freer markets spur growth in their economies, their demand for imports from Canada will also grow, creating more opportunity for Canadian business.

Selon l'OCDE, les mesures de libéralisation acceptées à l'issue du Round représentent environ 8 milliards de dollars pour les pays latino-américains. Lorsque l'accroissement de leurs exportations sur des marchés plus ouverts stimulera la croissance de leurs économies, ces pays auront davantage besoin d'importations canadiennes et offriront ainsi de nouveaux débouchés aux entreprises canadiennes.

LE CANADA ET L'AMÉRIQUE LATINE

La présence commerciale du Canada en Amérique latine et dans les Antilles ne cesse de s'accroître depuis l'introduction généralisée de réformes économiques dans cette région à la fin des années 80 et au début des années 90. L'an dernier, notre commerce bilatéral total a dépassé de 14 p. 100 le niveau de 1992 et a atteint facilement les 10 milliards de dollars. Les investissements canadiens directs dans la région (y compris les projets d'investissements) sont maintenant évalués à plus de 8 milliards de dollars.

La composition de nos exportations est aussi importante que leur valeur globale. En 1992, les matières brutes comptaient pour moins de 10 p. 100 de nos exportations dans la région, qui se composaient à plus du tiers de produits agricoles et alimentaires, et à près de 60 p. 100 d'articles manufacturés. Parmi nos exportations les plus importantes, on retrouve les céréales, les véhicules et leurs pièces, les papiers, les cartons et les machines. Le Brésil et le Mexique sont nos deux principaux clients dans la région. L'Argentine, le Chili, la Colombie et le Venezuela offrent aussi des débouchés toujours plus intéressants.

Le produit intérieur brut (PIB) de la région devrait s'accroître annuellement de 4 à 5 p. 100 d'ici la fin de la décennie — soit un taux comparable à ceux de certains « dragons asiatiques » et nettement supérieur à ceux des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

Avec l'appui des services des gouvernements fédéral et provinciaux, les gens d'affaires canadiens se préparent à tirer avantage de ces nouveaux débouchés. Au fur et à mesure qu'ils se doteront d'économies tournées vers l'extérieur et axées sur la logique du marché, les pays de l'Amérique latine et des Antilles verront s'accroître leurs besoins en équipements et services, notamment dans les secteurs de l'extraction et du forage, des télécommunications, des transports, de l'environnement et autres.

Les pays de la région renforcent ces programmes de réforme en respectant davantage les normes et procédures internationales de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Tous nos principaux partenaires commerciaux sont membres du GATT ou ont engagé le processus d'accession à l'Accord, et plusieurs pays latino-américains ont activement participé aux négociations de l'Uruguay Round en tant que membres du Groupe de Cairns des exportateurs agricoles. De plus, certains pays ont accepté de consolider leurs tarifs douaniers plutôt que de réclamer un traitement spécial et différencié à titre de pays en développement. Ce qui témoigne de leur engagement envers un système commercial mondial libre et équitable.

Les perspectives qui s'offrent à l'Amérique latine et aux Antilles sont prometteuses. La «décennie perdue» des années 80 est chose du passé : les capitaux d'investissement reviennent dans la région, l'inflation est ramenée sous contrôle et le PIB est en progression. L'achèvement de l'Uruguay Round est nécessaire au succès de ces stratégies de croissance par l'exportation.

Parmi les autres exportations qui seront avantagées, on retrouve les tracteurs, les bardeaux, les pommes de terre de semence, le miel, les portes, cadres et seuils en bois, les patins, le matériel d'athlétisme, le bois de charpente raboté, les tapis, les asperges préparées, le polyéthylène linéaire et les vêtements en fourrure. Les exportations de styène dans l'UE ont totalisé près de 20 millions de dollars l'an dernier. Le droit de douane sur ces produits sera éliminé. Des réductions moins importantes, mais non négligeables, ont été négociées pour la viande chevaline, le sirop d'érable et les bleuets. Le Canada est un important fournisseur de l'UE pour ces trois produits.

L'Accord consacre les réformes que l'UE a récemment appliquées à sa politique agricole commune et garantit que tout changement futur se fera dans le sens d'une libéralisation du commerce.

L'UE réduira ses exportations de blé subventionné d'environ 40 p. 100 par rapport aux niveaux courants. Cette réduction se fera sur six ans. Cela devrait améliorer considérablement les possibilités de ventes de graines et d'oléagineuses canadiennes sur tous les marchés.

Le Canada et l'UE ont aussi un bon commerce des services et ces échanges ne cessent de s'accroître. Nos exportations de services dans l'UE dépassent maintenant 3,6 milliards de dollars (1 991). Nos ventes devraient s'accroître puisqu'il a été décidé d'intégrer pour la première fois les services au cadre du GATT et d'assujettir les services au code des marchés publics. Les marchés publics de l'UE représentent 15 p. 100 du produit intérieur brut (PIB), ou environ 900 milliards de dollars. Pendant les négociations, l'UE a présenté un projet de loi obligeant les États membres à mettre fin à presque toute discrimination dans les achats communautaires publics. Cela a aggravé les difficultés traditionnellement rencontrées par les fournisseurs canadiens en encourageant la rationalisation et en intensifiant la concurrence chez les fournisseurs de l'UE. Les améliorations apportées au code des marchés publics du GATT, notamment l'ajout de nouvelles catégories de marchés des gouvernements centraux et l'assujettissement des projets de construction, devraient élargir nos possibilités dans l'UE.

Le commerce Canada-CE devrait aussi être avantagé par l'amélioration des procédures de règlement des différends. Malgré l'énorme volume des échanges Canada-UE (environ 25 milliards de dollars), il se pose assez peu de problèmes. Toutefois, comme le GATT est le seul accord qui régit la conduite du commerce Canada-UE, l'existence de bonnes procédures de règlement des différends est essentielle au règlement des litiges qui surgissent.

Pendant le Round, le Canada et l'UE ont aussi coopéré activement pour créer la nouvelle Organisation mondiale du commerce (OMC), qu'ils avaient initialement proposée et qui a finalement été acceptée par toutes les parties contractantes.

LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE

L'Uruguay Round permettra au Canada de maintenir et d'améliorer sa solide relation commerciale avec l'Union européenne (UE). L'UE a subi une transformation économique depuis le début de l'Uruguay Round. Elle a finalisé l'initiative du Marché unique de 1992; elle a créé l'Espace économique européen avec plusieurs membres de l'Association européenne de libre-échange; elle a mis en oeuvre le Traité de Maastricht sur l'Union européenne et établi un calendrier pour l'union économique et monétaire. Ces changements ont favorisé la rationalisation de l'industrie européenne et incité le Canada à améliorer son accès au grand et prospère marché de l'Union, qui englobera bientôt aussi l'Autriche, la Suède, la Finlande et la Norvège, ce qui accentue l'importance de notre accès au marché de l'UE.

L'UE est un marché vital pour nos exportations de biens et de services. Les exportations canadiennes de biens vers l'UE ont dépassé les 10 milliards de dollars en 1993. Près des trois quarts de ces exportations se composaient de demi-produits et de produits finis, le plus souvent à base de ressources naturelles. Dans la deuxième moitié des années 80, soit avant que la récession n'affecte l'Europe, l'UE était notre marché d'exportation le plus prometteur avec des taux de croissance de 15 p. 100 par année. Avec la reprise des économies européennes, les exportations canadiennes vers l'Union devraient retrouver leur solide croissance. L'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique sont les provinces qui exportent le plus vers l'UE. Mais ce sont les provinces de l'Atlantique qui sont les plus tributaires du commerce avec l'UE. En 1992, par exemple, l'UE était la destination de 42 p. 100 des exportations de Terre-Neuve. Le Canada et l'UE ont aussi un fort niveau d'investissement dans leurs économies réciproques. L'UE est la deuxième plus importante source d'investissements directs au Canada, et elle reçoit 20 p. 100 des investissements canadiens directs à l'étranger.

Étant donné cette importante relation économique et commerciale, il est inévitable que le commerce Canada-UE profite sensiblement des importants élargissements de l'accès au marché négociés à l'Uruguay Round. L'un des grands résultats du Round est l'élimination, sur les 10 prochaines années, de tous les droits applicables aux produits du papier exportés vers l'Union européenne. Cela comprend l'élimination du droit frappant le papier journal, l'une de nos principales exportations en Europe. L'élimination de ce droit mettra aussi fin au contingent en franchise pour les importations communautaires de papier journal qui fausse depuis longtemps les échanges. En 1993, les exportations canadiennes de papier journal dans l'UE ont dépassé 525 millions de dollars.

Plusieurs autres exportations canadiennes en Europe profiteront d'une importante réduction ou de l'élimination des droits de douane. Par exemple, le droit de douane de 16 p. 100 sur le crabe sera réduit de 50 p. 100, et le droit de 30 p. 100 que l'UE applique aux substituts du caviar sera ramené à 20 p. 100. Le droit sur les whiskies sera éliminé. L'an dernier, le Canada a exporté pour 20 millions de dollars de whisky vers l'UE. Il a aussi vendu à l'UE pour plus de 36 millions de dollars de pièces d'automobile. Les droits de douane sur ces produits seront sensiblement réduits.

L'Asie n'a généralement pas participé aux procédures de règlement des différends du GATT. Les règles renforcées qui sont enchâssées dans le nouvel Accord du GATT et dans l'Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce permettront le règlement efficace des différends. Cela devrait encourager le règlement rapide des litiges et favoriser la prise d'engagements à long terme dans la région.

Un environnement commercial plus prévisible et plus sûr et un meilleur contrôle de barrières non tarifaires déguisées comme les réglementations sanitaires devraient stimuler davantage la croissance des exportations de produits agricoles. Le Canada sera maintenant en mesure de rechercher un meilleur accès pour les oléagineux et les spiritueux.

Notre dynamique relation avec la région Asie-Pacifique au plan du commerce des services sera valorisée par l'intégration de ce commerce au cadre du GATT et par l'assujettissement des marchés de services au code des marchés publics.

Les engagements pris par des pays développés comme le Japon, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ainsi que les engagements contraignants sur l'admission temporaire et l'admission de personnes mutées à l'intérieur d'une société, sur les services aux entreprises et sur certains services professionnels (architecture, professions, comptabilité, urbanisme, consultation en informatique, télécommunications et construction générale) garantiront le développement de ce segment du commerce mondial qui connaît la plus forte croissance.

Le Canada a des intérêts dans le marché japonais des bancaires et services d'assurance, et dans les marchés des services de télécommunication à valeur ajoutée et d'informatique. Le Japon a maintenu certaines restrictions sur l'admission temporaire, afin de tenir compte des sensibilités nationales en matière d'immigration.

Le secteur coréen des services financiers offrira un excellent potentiel lorsqu'on aura clarifié les restrictions posées au droit d'établissement et les réglementations applicables aux services et aux industries.

Les pays de l'ANASE ont été plus prudents en raison de leur statut de pays en développement. Leurs pratiques discriminatoires en matière de licences feront l'objet de nouvelles discussions. À long terme, le rôle croissant des services dans toutes les économies asiatiques, surtout les services financiers, offre de bonnes possibilités de croissance aux firmes canadiennes.

Les grands projets d'infrastructures publiques projetés en Asie dans les 10 prochaines années devraient représenter des investissements de plus d'un billion de dollars. Les améliorations apportées au code des marchés publics devraient permettre à nos exportateurs de mieux répondre à ces besoins croissants dans des secteurs clés comme le transport ferroviaire. Le Japon offre des possibilités immédiates dans plusieurs secteurs. Le Canada compte réaliser des percées sur le marché coréen des télécommunications à valeur ajoutée puisque les nouvelles règles du GATT devraient réduire l'effet de la relation privilégiée que la Corée entretient avec les États-Unis pour ses achats. Les pays de l'ANASE ont commencé à se conformer davantage aux pratiques du GATT.

L'élargissement de l'accès aux marchés négocié à l'Uruguay Round ouvrira les marchés de l'Asie et favorisera les exportations de produits et de services à valeur ajoutée. Les droits de douane appliqués aux produits seront réduits de plus du tiers sur cinq ans; plusieurs droits de douane seront consolidés et les barrières non tarifaires seront abaissées.

Le Japon avantagera les exportateurs canadiens en réduisant ses droits de 75 p. 100 par rapport aux taux maximaux et en ouvrant davantage ses marchés du bois, du poisson et des métaux non ferreux. Il en sera de même pour le papier, l'électronique, l'acier, les produits pharmaceutiques et l'équipement de construction — domaines dans lesquels le Japon a accepté des réductions tarifaires zéro-zéro. La Corée a réduit ses taux maximaux d'en moyenne 50 p. 100 et a accepté une protection zéro-zéro pour plusieurs secteurs qui intéressent les exportateurs canadiens. (L'expression «protection zéro-zéro» signifie qu'un pays accepte d'éliminer ses droits de douane dans un secteur si le pays partenaire fait de même.)

Les offres d'accès au marché présentées par les pays asiatiques amélioreront les possibilités d'exportation dans des secteurs comme la technologie de pointe (par ex., le matériel de télécommunication, d'aérospatiale et de défense), l'énergie (par ex., le pétrole et le gaz), l'agro-alimentaire et les produits de protection de l'environnement.

La consolidation de tous les tarifs douaniers des membres de l'ANASE (la Thaïlande à 30 p. 100, la Malaisie à 5-30 p. 100 et l'Indonésie à 30-40 p. 100) est une grande réalisation de l'Uruguay Round. En tant que ports francs, Hong Kong et Singapour ont aussi accepté plusieurs mesures de protection zéro-zéro. (La consolidation signifie que l'on accepte de ne pas dépasser les maximums spécifiés).

L'Australie a globalement réduit ses tarifs de 50 p. 100 et rendu son régime pleinement conforme au GATT en acceptant de consolider tous ses tarifs douaniers.

En tant qu'importants exportateurs de bois, de pâtes et de papiers, la Colombie-Britannique et le Québec pourront réaliser des gains appréciables sur les marchés asiatiques. La proportion des produits à valeur ajoutée et des produits finis dans les exportations canadiennes devrait continuer à s'accroître sur les marchés asiatiques autres que le Japon. Ce sera par exemple le cas des exportations de produits du papier récupéré comme les tissus.

La réduction des droits de douane frappant les produits agricoles permettra aux exportateurs de grains et d'oléagineux de mieux combler les besoins de consommateurs asiatiques plus affluents. L'entente sur la réduction des subventions à l'exportation qui faussent les échanges réduira le fardeau imposé aux contribuables et avantagera nos exportateurs de céréales, qui pourront mieux soutenir la concurrence dans la région. Un meilleur accès pour les viandes rouges et l'ouverture de nouveaux marchés au Japon et en Corée avantageront les exportateurs de porc du Québec et de l'Alberta et les exportateurs de boeuf de l'Ouest.

LE CANADA ET L'ASIE-PACIFIQUE

Les Négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round ont été les premières à engager sérieusement une bonne partie de la région Asie-Pacifique. Les résultats du Round permettront de développer les relations avec les dynamiques économiques de cette région, qui établissent de plus en plus souvent le rythme du changement dans l'économie mondiale. La région devrait connaître des taux de croissance annuels moyens de 6 à 9 p. 100, compter pour plus de la moitié de la croissance des marchés du monde dans la prochaine décennie, fournir d'importantes possibilités d'exportation et concurrencer davantage les producteurs canadiens. Un accès élargi et sûr à cette région de croissance est essentiel au succès à long terme de nos exportateurs.

Étant donné l'émergence de nouvelles puissances commerciales en Asie de l'Est, l'un de nos grands objectifs pour le Round était de nous assurer que nous pourrions contribuer à combler la demande régionale de produits et de services par l'ouverture des marchés et par la réduction des obstacles posés à nos exportations. Le Round a permis d'élargir l'accès aux marchés et d'abaisser les obstacles que des pays comme le Japon, la Chine, la République de Corée et les membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) maintiennent sur les produits de ressources naturelles (par ex., les produits agricoles et halieutiques). Des progrès ont aussi été réalisés en vue d'associer la Chine et Taïwan au GATT.

Le Japon est notre deuxième partenaire commercial en importance; nos exportations vers ce pays ont atteint 8,5 milliards de dollars en 1993. La Corée, qui se classe au cinquième rang de nos partenaires, a acheté pour 1,7 milliard de dollars de produits canadiens en 1993. La Chine suit avec juste un peu moins de 1,7 milliard de dollars. La Grande Chine (RPC, Taïwan et Hong Kong) est notre troisième plus grand marché d'exportation avec des ventes de 3,7 milliards de dollars. Nos exportations dans les pays de l'ANASE ont triplé depuis 10 ans pour atteindre 1,6 milliard de dollars en 1993. Le commerce bilatéral Canada-ANASE a atteint 4,8 milliards de dollars en 1993. Au sein de l'ANASE, la Thaïlande est notre principal marché d'exportation, suivie de près par Singapour, la Malaisie et l'Indonésie. Pris comme groupe, les pays du sud-est asiatique se classent au septième rang de nos marchés d'exportation.

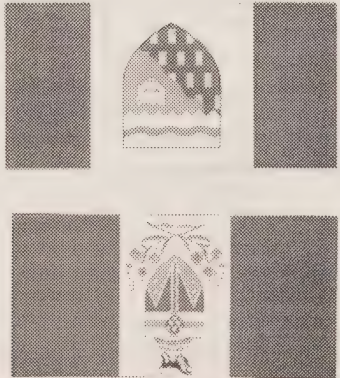
La région de l'Asie-Pacifique est particulièrement importante pour nos provinces de l'Ouest. La Chine et le Japon ont été les deuxième et troisième marchés d'exportation des provinces des Prairies en 1993. La Corée a été le troisième principal marché d'exportation de la Colombie-Britannique l'an dernier. Les marchés de l'Asie ont absorbé entre 16 et 30 p. 100 des exportations de chacune des provinces de l'Ouest. Cette relation dynamique s'étend aux flux financiers : les investissements directs ne cessent de s'accroître et totalisent maintenant près de 10 milliards de dollars dans chaque sens. Les investissements canadiens dans les pays de l'ANASE dépassent maintenant les 4 milliards de dollars; ils sont surtout réalisés dans les secteurs de la mise en valeur des ressources et des services financiers.

Le Canada et l'Uruguay Round

Débouchés selon les régions

- ▶ Le Canada et l'Asie-Pacifique
- ▶ Le Canada et l'Union européenne
- ▶ Le Canada et l'Amérique latine

Grâce à l'abaissement des obstacles non tarifaires, les produits d'art autochtone des Territoires du Nord-Ouest pourraient bénéficier d'un meilleur accès aux marchés.



QU'Y A-T-IL DANS L'ACCORD POUR L'ÉCONOMIE DES TERRITOIRES?

- Les droits de douane sur tous les métaux non ferreux seront réduits ou harmonisés à des niveaux moins élevés, et tous les obstacles non tarifaires seront éliminés sur cinq ans.

- Les droits de douane sur un large éventail d'intrants et de matériel de production utilisés dans l'industrie minière seront réduits ou éliminés.
- La plupart des autres droits de douane seront l'objet, en moyenne, d'une réduction du tiers échelonnée sur cinq ans.

- La clarification et le renforcement des règles commerciales multilatérales, surtout en ce qui a trait aux mesures compensatoires, et un meilleur mécanisme de règlement des différends donneront une plus grande sécurité d'accès aux marchés et pourront diminuer la concurrence exercée par les importations subventionnées sur les grands marchés d'exportation du Canada.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION : LES TERRITOIRES

POSSIBILITÉS POUR LES TERRITOIRES

- Industrie minière

L'abaissement des droits de douane et des obstacles non tarifaires pourrait améliorer l'accès aux marchés dans le cas des minerais et des concentrés de zinc et de plomb en provenance des deux territoires.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION : TERRE-NEUVE ET LE LABRADOR

POSSIBILITÉS POUR TERRE-NEUVE ET LE LABRADOR

- Papier et produits du papier

L'élimination des droits de douane sur le papier et sur les produits du papier améliorera considérablement l'accès aux principaux marchés, notamment celui de l'Union européenne, et facilitera la reprise de l'industrie. La levée des obstacles sur les produits à valeur ajoutée accroîtra l'exportation de produits tels que le papier et les produits de carton, et abaissera également les prix pour les consommateurs canadiens.
- Poisson et produits de la pêche

La réduction des droits de douane et des obstacles non tarifaires permettra à l'industrie des produits de la pêche de Terre-Neuve et du Labrador de devenir plus concurrentielle dans ses exportations de produits de la pêche, surtout en ce qui concerne le poisson entier et les produits du poisson transformé exportés en Europe, au Japon et en République de Corée. Les principaux produits destinés à l'exportation comprennent entre autres diverses espèces de poisson congelé, les crevettes, les filets congelés, le foie et les oeufs de poisson, le crabe, le hareng, le flétan et les préparations de poisson.
- Services

Terre-Neuve et le Labrador disposent, dans le secteur des services, d'un certain nombre d'atouts que le nouveau GATS mettra en valeur en permettant un meilleur accès aux marchés mondiaux, particulièrement dans les créneaux des services d'affaires, du génie, de l'environnement, de la gestion des océans et des services accessoires au secteur des ressources (exploration pétrolière en mer).

- ▶ Les droits de douane touchant les équipements électroniques et la plupart des équipements électriques seront abaissés de 60 p. 100 sur cinq ans.
- ▶ Les droits de douane et les obstacles non tarifaires touchant le bois et les produits du bois seront réduits, en moyenne de 50 p. 100 sur cinq ans. De meilleures disciplines s'appliqueront en ce qui concerne le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires ainsi qu'aux obstacles techniques au commerce.
- ▶ La plupart des autres droits de douane seront l'objet, en moyenne, d'une réduction du tiers, échelonnée sur cinq ans.
- ▶ La propriété intellectuelle sera mieux protégée, notamment en ce qui concerne les brevets, le droit d'auteur et les secrets commerciaux.
- ▶ La clarification et le renforcement des règles commerciales multilatérales, surtout en ce qui a trait aux mesures compensatoires, et un meilleur mécanisme de règlement des différends donneront une plus grande sécurité d'accès aux marchés et pourraient diminuer la concurrence exercée par les importations subventionnées sur les grands marchés d'exportation du Canada.
- ▶ Grâce à l'Accord général sur le commerce des services (GATS), des règles mondiales s'appliquent pour la première fois au commerce des services. Le GATS établit en ce domaine des règles détaillées ainsi que des procédures de règlement des différends, et crée un Conseil des services qui fera partie de la nouvelle Organisation mondiale du commerce.
- ▶ Le GATS s'applique à l'ensemble du commerce des services (y compris l'investissement, le mouvement temporaire de personnel et la prestation transfrontière de services) et à tous les paliers de gouvernement (y compris fédéral, provincial et municipal).
- ▶ Les signataires du GATS sont convenus d'ouvrir leurs marchés à un vaste éventail de services, entre autres les services informatiques, le génie et la construction; les télécommunications améliorées; les services financiers; les services de haute technologie (dans des secteurs comme la forêt, la géomatique, la fabrication et les mines); les services professionnels et d'affaires; le tourisme et les transports.

TERRE-NEUVE/LABRADOR ET L'URUGUAY ROUND



QU'Y A-T-IL DANS L'ACCORD POUR L'ÉCONOMIE DE TERRE-NEUVE ET DU LABRADOR?

- ▶ Nos principaux partenaires commerciaux élimineront les droits de douane et les obstacles non tarifaires touchant le papier et les produits du papier. Les droits de douane seront éliminés sur 10 ans dans les pays industrialisés participants. De nouvelles disciplines applicables aux procédures en matière de licences d'importation et aux obstacles techniques au commerce élargiront et contribueront à garantir l'accès au marché, particulièrement ceux des pays en développement.

- ▶ Les droits de douane sur les produits alimentaires, notamment les produits de la pêche, seront réduits d'environ un tiers. Les droits de douane sur un grand nombre d'intrants et d'équipements pour la transformation du poisson seront réduits ou éliminés.

- ▶ Il n'y aura aucune réduction des droits de douane canadiens sur les bateaux.

- ▶ Pour les produits alimentaires, l'Accord prévoit :

- une réduction des droits de douane dans une proportion d'un tiers;
- un environnement commercial plus prévisible qui permettra au Canada de maintenir ses régimes de gestion de l'offre;

- de meilleures possibilités d'exportation pour les produits agricoles de base;

- une réduction des subventions à l'exportation de 36 p. 100 en valeur et de 21 p. 100 en volume sur une période de six ans;

- la réduction ou l'élimination des droits de douane sur un large éventail d'intrants; et

- de meilleures disciplines pour le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires.

- ▶ Nos grands partenaires commerciaux élimineront sur cinq ans les obstacles tarifaires et non tarifaires concernant la plupart des équipements dans les secteurs de l'agriculture, du bâtiment, de la médecine et des sciences. Les droits de douane s'appliquant à d'autres machines et équipements non électriques seront réduits d'un tiers.

► Métaux primaires et transformés (métaux ferreux)

L'élimination des droits de douane et des obstacles non tarifaires à l'importation de l'acier pourrait se traduire par une augmentation des exportations de produits à plus forte valeur ajoutée, ce qui pourrait entraîner de nouveaux investissements

dans le secteur. Le renforcement des disciplines relatives aux subventions et aux mesures compensatoires accroîtra la sécurité d'accès aux marchés étrangers.

► Machinerie et équipement

Les exportations de pièces de machinerie et d'équipement agricoles bénéficieront de l'élimination, échelonnée sur cinq ans, des droits de douane et des obstacles non tarifaires. Il se peut que les ventes d'équipement agricole s'accroissent, à moyen terme, en raison de la hausse du prix des denrées agricoles provoquée par la réduction du subventionnement des exportations dans ce secteur. Le renforcement des disciplines relatives aux subventions et aux mesures compensatoires et l'abaissement des obstacles techniques au commerce profiteront aux exportateurs de la Saskatchewan.

► Services

La Saskatchewan dispose, dans le secteur des services, d'un certain nombre d'atouts que le nouveau GATS mettra en valeur en permettant un meilleur accès aux marchés mondiaux, particulièrement dans les créneaux du génie, de la géomatique, des services informatiques, des télécommunications, des services environnementaux et des services liés à l'agriculture et aux industries extractives, y compris le pétrole et le gaz.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION : SASKATCHEWAN

POSSIBILITÉS POUR LA SASKATCHEWAN

- Industrie agricole et alimentaire
- L'accord créera, pour les produits agricoles et alimentaires, un environnement davantage axé sur le marché et sur l'exportation. D'autre part, l'amélioration des règles concernant le recours aux droits compensateurs donnera aux exportations de produits agricoles et alimentaires de la Saskatchewan un accès élargi et plus sûr aux marchés étrangers, dont celui des États-Unis, qui revêt une importance décisive dans le cas des produits alimentaires transformés. Les importations réductions obtenues en ce qui concerne à la fois le subventionnement des exportations et le volume des exportations subventionnées permettront à la Saskatchewan d'avoir des conditions plus équitables par rapport à la concurrence étrangère pour ce qui est de ses produits agricoles destinés à l'exportation, et spécialement le blé, le blé dur, les graines de canola, l'orge, les lentilles et les graines de lin.

► Minéraux non métalliques

L'accord sur les produits chimiques permettra un meilleur accès aux marchés, ce qui pourrait avoir pour effet d'accroître les exportations et les occasions d'investissement relativement au chlorure de potassium (potasse). Le renforcement des disciplines touchant les subventions et le recours aux droits compensateurs accroîtra la sécurité de l'accès aux marchés étrangers. De plus, la réduction des droits frappant les importations des intrants et de l'équipement utilisés dans l'industrie minière se traduiront peut-être par une baisse des coûts de production.

► Industrie du papier et des produits du papier

L'assurance de l'accès aux marchés grâce à l'élimination des barrières tarifaires existantes et au renforcement des disciplines visant le recours aux obstacles techniques au commerce rehaussera la compétitivité de l'industrie du papier et des produits du papier de la Saskatchewan, spécialement au plan international. De plus, l'élimination des obstacles tarifaires à l'importation des produits du papier à valeur ajoutée augmentera les ventes de papier et de carton de la province à l'étranger.

- Les droits de douane applicables aux produits chimiques et plastiques seront harmonisés à des niveaux moins élevés. Dans le cas des droits plus élevés, l'harmonisation se soldera par des réductions de plus du tiers, échelonnées sur des périodes allant jusqu'à 10 ans. Ce secteur profitera également de meilleures règles sur la protection de la propriété intellectuelle et d'un renforcement de l'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce.
- La plupart des autres droits de douane seront l'objet, en moyenne, d'une réduction du tiers échelonnée sur cinq ans.
- La propriété intellectuelle sera mieux protégée, notamment en ce qui concerne les brevets, le droit d'auteur et les secrets commerciaux.
- La clarification et le renforcement des règles commerciales multilatérales, surtout en ce qui a trait aux mesures compensatoires, et un meilleur mécanisme de règlement des différends donneront une plus grande sécurité d'accès aux marchés et pourraient diminuer la concurrence exercée par les importations subventionnées sur les grands marchés d'exportation du Canada.
- Grâce à l'Accord général sur le commerce des services (GATS), des règles mondiales s'appliquent pour la première fois au commerce des services. Le GATS établit en ce domaine des règles détaillées ainsi que des procédures de règlement des différends, et crée un Conseil des services qui fera partie de la nouvelle Organisation mondiale du commerce.
- Le GATS s'applique à l'ensemble du commerce des services (y compris l'investissement, le mouvement temporaire de personnel et la prestation transfrontière de services) et à tous les paliers de gouvernement (y compris fédéral, provincial et municipal).
- Les signataires du GATS sont convenus d'ouvrir leurs marchés à un vaste éventail de services, entre autres les services informatiques et de logiciels; le génie et la construction; les télécommunications améliorées; les services financiers; les services de haute technologie (dans des secteurs comme la forêt, la géomatique, la fabrication et les mines); les services professionnels et commerciaux; le tourisme et les transports.

LA SASKATCHEWAN ET L'URUGUAY ROUND



QU'Y A-T-IL DANS L'ACCORD POUR L'ÉCONOMIE DE LA SASKATCHEWAN?

- Pour l'agriculture et l'industrie de la transformation alimentaire, l'Accord prévoit :
 - une réduction des droits de douane dans une proportion d'un tiers;
 - de meilleures possibilités pour l'exportation de produits de base comme les céréales et les graines oléagineuses;
 - une réduction des subventions à l'exportation de 36 p. 100 en valeur et de 21 p. 100 en volume sur une période de six ans;
 - la réduction ou l'élimination des droits de douane sur un large éventail d'intrants; et
 - de meilleures disciplines pour le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires.

- Les grands partenaires commerciaux du Canada élimineront les obstacles tarifaires et non tarifaires à l'importation du papier et des produits du papier. Les droits de douane seront éliminés sur 10 ans dans les grands pays industrialisés. De nouvelles disciplines applicables aux procédures en matière de licences d'importation et aux obstacles techniques au commerce élargiront et contribueront à garantir l'accès aux débouchés, particulièrement dans les pays en développement.

- Les droits de douane sur une vaste gamme de produits de l'acier seront éliminés sur 10 ans. De nouvelles disciplines s'appliqueront aux subventions et à d'autres règles commerciales, y compris les mesures antidumping.
- Les grands partenaires commerciaux du Canada élimineront sur cinq ans les droits de douane et les obstacles non tarifaires à l'importation de la plupart des équipements dans les secteurs de l'agriculture, du bâtiment, de la médecine et des sciences. Les droits de douane s'appliquant à d'autres machines et équipements non électriques seront réduits dans une proportion d'un tiers.
- Les droits de douane visant les équipements électroniques et la plupart des équipements électriques seront abaissés de 60 p. 100 sur cinq ans.

► Industrie des textiles et du vêtement

L'accord améliorera l'accès aux marchés des textiles et du vêtement des autres pays membres du GATT, tant développés qu'en développement. L'abolition de l'Arrangement multifibres, étalée sur une période de 10 ans, permettra à l'industrie d'opérer une transition ordonnée. Les consommateurs et les utilisateurs industriels de matériaux textiles bénéficieront d'un meilleur choix de produits à des prix moins élevés.

► Industrie pharmaceutique

Le libre-échange dans le secteur pharmaceutique se traduira par une baisse des coûts des intrants et par une amélioration de l'accès aux marchés, et il favorisera les exportations québécoises de médicaments vers l'étranger. Le renforcement de la protection des droits de propriété intellectuelle améliorera les perspectives sur les plans de l'investissement et de la recherche-développement.

► Services

Le Québec dispose, dans le secteur des services, d'un certain nombre d'atouts que le nouveau GATS mettra en valeur, en permettant un meilleur accès aux marchés mondiaux. Figurent parmi les créneaux qui s'ouvriront : les services professionnels (génie, architecture, comptabilité et arpentage), le conseil en gestion, la géomatique, les télécommunications, l'informatique, les transports, les services financiers, l'environnement, l'éducation et la formation à caractère commercial, les services dans le domaine de la santé, le tourisme, et les services accessoires dans les domaines de l'agriculture, des mines, de la foresterie, de l'énergie et de la fabrication.

En vertu du nouvel Accord général, la gestion de l'offre, qui représente pour le Canada une approche efficace de la production et de la commercialisation des produits laitiers et des produits avicoles, sera maintenue. L'Accord général permet le maintien des régimes de gestion de l'offre par le recours à des tarifs d'importation établis à des niveaux très élevés, puis réduits de 15 p. 100 sur six ans (le minimum permis), de façon à maintenir un niveau élevé de protection.

Les nouvelles règles et disciplines touchant les mesures sanitaires et phytosanitaires amélioreront les perspectives d'exportation des produits laitiers, des bovins de reproduction, de la semence et des embryons d'animaux du Canada vers les marchés tels que les États-Unis, l'UE, le Japon, la République de Corée et l'Amérique latine.

L'Accord général contribuera à ouvrir de nouveaux débouchés à l'exportation pour les produits horticoles canadiens, notamment dans l'Union européenne et au Japon, grâce à la levée des barrières tarifaires et non tarifaires visant les fruits et légumes frais et transformés.

La réduction de 36 à 50 p. 100 des tarifs frappant les pommes exportées aux États-Unis profitera aux producteurs canadiens et il en ira de même de la réduction de 20 p. 100 des tarifs de l'Union européenne visant les bleuets congelés du Canada.

► Industrie des produits électriques et électroniques

Les industries des communications et du matériel électronique bénéficieront d'un abaissement considérable des droits de douane et des obstacles non tarifaires sur les marchés des principaux pays industrialisés. L'accord sur les services et l'accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle liés au commerce profiteront aux exportations de logiciels et de services informatiques.

► Industrie du matériel de transport (Aéronefs et pièces d'aéronefs)

De meilleures disciplines concernant les subventions gouvernementales viendront avantager l'industrie québécoise des aéronefs civils, en créant un environnement commercial plus équitable, ce qui aura des retombées positives pour les ventes d'aéronefs et de pièces d'aéronefs sur les marchés mondiaux. Le nouvel Accord sur les subventions et les mesures compensatoires comprend des règles applicables aux mesures pouvant être prises contre les ventes subventionnées d'aéronefs civils qui supplantent les produits canadiens sur les marchés étrangers, y compris sur le marché du pays subventionneur.

- Grâce à l'Accord général sur le commerce des services (GATS), des règles mondiales s'appliquent pour la première fois au commerce des services. Le GATS établit en ce domaine des règles détaillées ainsi que des procédures de règlement des différends, et crée un Conseil des services qui fera partie de la nouvelle Organisation mondiale du commerce.

- Le GATS s'applique à l'ensemble du commerce des services (y compris transfrontalière de services) et à tous les paliers de gouvernement (y compris fédéral, provincial et municipal).

- Les signataires du GATS sont convenus d'ouvrir leurs marchés à un vaste éventail de services, entre autres les services informatiques et de logiciels, le génie et la construction, les télécommunications améliorées, les services financiers, les services de haute technologie (dans des secteurs comme la forêt, la géomatique, la fabrication et les mines); les services professionnels et commerciaux; le tourisme et les transports.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION : QUÉBEC

POSSIBILITÉS POUR LE QUÉBEC

- Industrie des métaux primaires (Métaux non ferreux)
- L'abaisssement des droits de douane et des obstacles non tarifaires renforcera les perspectives d'exportation en réduisant les nombreux cas d'escalade tarifaire sur les grands marchés, qui ont restreint les ventes de produits semi-ouvrés et ouvrés à plus forte valeur ajoutée. La réduction tarifaire pourrait signifier de meilleures possibilités d'exportation à l'étranger pour les produits ouvrés en aluminium, en cuivre et en zinc.
- REMARQUE : L'Union européenne a choisi de ne pas réduire les droits de douane sur l'aluminium primaire (non ouvré). Cependant, les droits de douane sur certains produits ouvrés en aluminium ont été réduits.

- Industrie du papier et des produits du papier
- L'élimination graduelle des droits de douane de l'Union européenne sur le papier journal améliorera sensiblement l'accès à ce marché et favorisera la relance dans l'industrie des pâtes et papiers. Un meilleur accès aux marchés étrangers, dont celui de l'Union européenne, accroîtra la compétitivité et renforcera le climat d'investissement dans ce secteur vital de l'économie. En outre, l'élimination des droits de douane et des obstacles non tarifaires dans le secteur du papier favorisera la vente de produits à valeur ajoutée, dont divers produits en papier et en carton.

- Les droits de douane frappant le matériel automobile ainsi que le matériel de transport urbain et ferroviaire seront réduits d'un tiers sur cinq ans. En outre, les droits de douane canadiens ont été éliminés ou substantiellement réduits sur un éventail de pièces automobiles originales utilisées dans la fabrication de véhicules.
- Les droits de douane sur les vêtements seront réduits sur une longue période. L'Arrangement multilatéral sera remplacé par un régime d'importation transitoire de 10 ans comportant :
 - une augmentation progressive des contingents actuels;
 - une intégration progressive des produits;
 - un mécanisme de sauvegarde transitoire qui assurera une protection raisonnable contre les augmentations préjudiciables des importations provenant de nouvelles sources;

- un renforcement des droits et obligations, particulièrement en ce qui concerne les disciplines améliorées relatives aux subventions ainsi qu'aux mesures compensatoires et antidumping.

- Les réductions tarifaires sur les textiles rendront les droits de douane canadiens en ce domaine comparables à ceux des autres pays industrialisés, particulièrement les États-Unis, et seront appliquées sur une longue période.

- Les droits de douane et les obstacles non tarifaires touchant les produits pharmaceutiques et la plupart des intrants servant à leur fabrication seront levés au moment de l'entrée en vigueur de l'Accord. Le traitement tarifaire applicable à tous les autres produits chimiques et plastiques sera harmonisé, les droits de douane élevés subissant des baisses plus importantes mais échelonnées sur de plus longues périodes, allant jusqu'à 10 ans.

- Les grands partenaires commerciaux élimineront sur cinq ans les droits de douane et les obstacles non tarifaires concernant la plupart des équipements dans les secteurs de l'agriculture, du bâtiment, de la médecine et des sciences.

- La clarification et le renforcement des règles commerciales multilatérales, surtout en ce qui a trait aux mesures compensatoires, et un meilleur mécanisme de règlement des différends donneront une plus grande sécurité d'accès aux marchés et pourraient diminuer la concurrence exercée par les importations subventionnées sur les grands marchés d'exportation du Canada.
- Les disciplines relatives aux obstacles techniques au commerce seront améliorées, notamment en ce qui concerne le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires.



QU'Y A-T-IL DANS L'ACCORD POUR L'ÉCONOMIE DU QUÉBEC?

- ▶ Les principaux partenaires commerciaux du Canada élimineront les droits de douane et les obstacles non tarifaires sur le papier et les produits du papier. Cette élimination se fera sur une période de 10 ans dans les pays industrialisés participants. De nouvelles disciplines applicables aux procédures en matière de licence d'importation et aux obstacles techniques au commerce élargiront et contribueront à garantir l'accès aux débouchés, particulièrement dans les pays en développement.

- ▶ Les droits de douane et les obstacles non tarifaires touchant le bois et les produits du bois seront réduits, en moyenne, de 50 p. 100 sur cinq ans. De meilleures disciplines s'appliqueront en ce qui concerne le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires ainsi qu'aux obstacles techniques au commerce.

Pour l'industrie agricole et alimentaire, l'Accord signifie :

- une réduction d'un tiers des droits de douane;
- un environnement commercial plus prévisible qui permettra au Canada de maintenir ses régimes de gestion de l'offre;
- de meilleures possibilités d'exportation pour les produits agricoles de base;
- une réduction des subventions à l'exportation de 36 p. 100 en valeur et de 21 p. 100 en volume sur une période de six ans;
- la réduction ou l'élimination des droits de douane sur un large éventail d'intrants; et
- de meilleures disciplines pour le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires.

- ▶ Dans le cas des métaux non ferreux et des métaux ouvrés, les droits de douane et les obstacles non tarifaires seront réduits sur une période de cinq ans. Les réductions tarifaires sur les principaux marchés varient de 20 à 60 p. 100.

► Métaux primaires (ferreux et non ferreux)

La réduction des droits de douane et des obstacles non tarifaires à l'importation de métaux primaires et de métaux ouvrés non ferreux pourrait se traduire par une augmentation des exportations de produits de nickel, de zinc et de cuivre à plus forte valeur ajoutée, ce qui pourrait entraîner de nouveaux investissements dans le secteur. Le renforcement des disciplines relatives aux subventions et aux mesures compensatoires accroîtra la sécurité d'accès aux marchés étrangers. L'élimination des droits de douane sur un grand nombre de produits sidérurgiques créera un climat plus stable pour les échanges et l'investissement et instaurera un accès plus sûr aux marchés des grands pays industrialisés. L'Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires réglementera les mesures qui peuvent être prises à l'encontre de ventes subventionnées de produits du fer et de l'acier qui supplantent les produits canadiens sur les marchés étrangers, y compris sur le marché du pays subventionneur.

► Industries des textiles et du vêtement

L'Accord de l'Uruguay Round améliorera l'accès aux marchés des textiles et du vêtement des autres pays membres du GATT, tant développés qu'en développement. L'abolition de l'Arrangement multifibres, étalée sur une période de 10 ans, permettra d'opérer une transition ordonnée. Les consommateurs et les utilisateurs industriels de matériaux textiles bénéficieront d'un meilleur choix de produits à des prix moins élevés.

► Services

L'Ontario dispose, dans le secteur des services, d'un certain nombre d'atouts que le nouveau GATS mettra en valeur en permettant un meilleur accès aux marchés mondiaux, particulièrement dans les créneaux des services professionnels (génie, architecture, comptabilité, arpentage), du conseil en gestion, des essais techniques, des services financiers, des télécommunications, de l'informatique, de l'environnement, du transport aérien, du tourisme, de l'enseignement et de la formation à caractère commercial, des services dans le domaine de la santé et des services accessibles dans les domaines de l'agriculture, de l'exploitation minière, de la foresterie, de l'énergie et de la fabrication, de la géomatique, des services d'entretien et de réparation.

- Produits électriques et électroniques

L'abolition des obstacles non tarifaires donne la possibilité de développer et d'élargir les débouchés pour divers produits, y compris les appareils de traitement automatique des données et les unités de traitement numérique et leurs pièces. Les nouvelles règles sur les services et l'investissement particulièrement en ce qui concerne le traitement national, l'admission temporaire de fournisseurs de services et le droit d'établissement, ainsi que l'amélioration de la protection accordée au droit d'auteur, faciliteront les échanges commerciaux, particulièrement dans le domaine des services informatiques et de logiciels.
- Industrie chimique et produits chimiques

La réduction et l'harmonisation des droits de douane amélioreront l'accès au marché dans le secteur des produits de base, y compris le styrène, le polypropylène, le polyéthylène de basse densité et de haute densité et le caoutchouc butyle. L'harmonisation des droits améliorera aussi l'accès à certains créneaux dans le secteur des spécialités chimiques et des produits chimiques fins. Les entreprises nationales qui utilisent des produits chimiques et plastiques, comme intrants ou comme produits finaux, profiteront de la baisse des prix. Le libre-échange des produits pharmaceutiques et de la plupart des intrants servant à leur fabrication, ainsi que la plus grande protection accordée à la propriété intellectuelle, amélioreront les perspectives d'investissement et de recherche-développement.
- Industries de la fabrication de machines et d'équipements

Les exportations de machines et d'équipements dans les secteurs de l'agriculture, du bâtiment, de l'exploitation minière et de la manutention ainsi que de matériel médical et scientifique seront favorisées par la suppression, sur une période de cinq ans, des droits de douane et d'obstacles non tarifaires. Le resserrement des disciplines applicables aux subventions et aux mesures compensatoires et la réduction des obstacles techniques au commerce aideront les exportateurs ontariens.
- Industries du matériel de transport (Aéronefs et pièces d'aéronefs)

L'amélioration des disciplines applicables aux subventions gouvernementales sera bénéfique à l'industrie ontarienne de la construction aéronautique civile, car elle instaurera un climat commercial plus équitable, ce qui aura des retombées positives sur les ventes d'aéronefs et de pièces d'aéronefs à l'étranger. L'accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires réglera les mesures qui peuvent être prises à l'encontre de ventes subventionnées d'aéronefs civils qui supplantent les produits canadiens sur les marchés étrangers, y compris sur le marché du pays subventionneur.

- Les signataires du GATS sont convenus d'ouvrir leurs marchés à un vaste éventail de services, entre autres les services informatiques et de logiciels; le génie et la construction; les télécommunications améliorées; les services financiers; les services de haute technologie (dans des secteurs comme la forêt, la géomatique, la fabrication et les mines); les services professionnels et commerciaux; le tourisme et les transports.

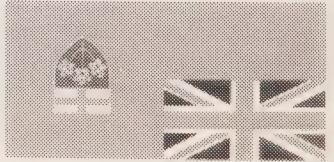
PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION : ONTARIO

POSSIBILITÉS POUR L'ONTARIO

- Industrie agricole et alimentaire

En vertu du nouvel Accord général, la gestion de l'offre, qui représente pour le Canada une approche efficace de la production et de la commercialisation des produits laitiers et des produits avicoles, sera maintenue. L'Accord général permet le maintien des régimes de gestion de l'offre par le recours à des tarifs d'importation établis à des niveaux très élevés, puis réduits de 15 p. 100 sur six ans (le minimum permis), de façon à maintenir un niveau élevé de protection. Les nouvelles règles et disciplines touchant les mesures sanitaires et phytosanitaires amélioreront les perspectives d'exportation des produits laitiers, des bovins de reproduction et de la semence et des embryons d'animaux du Canada vers les marchés tels que les États-Unis, l'Union européenne (UE), le Japon, la République de Corée et l'Amérique latine. L'Accord général contribuera à ouvrir de nouveaux débouchés à l'exportation pour les produits horticoles canadiens, notamment dans l'UE et au Japon, grâce à la levée des barrières tarifaires et non tarifaires visant les fruits et légumes frais et transformés. La réduction de 36 à 50 p. 100 des tarifs frappant les pommes exportées aux États-Unis profitera aux producteurs canadiens et il en ira de même de la réduction de 20 p. 100 des tarifs de l'UE visant les bleuets congelés. La réduction des subventions à l'exportation aura un effet positif sur les marchés internationaux des fruits et légumes. Par exemple, l'UE sera forcée d'abaisser de 36 p. 100 sur six ans ses subventions à l'exportation applicables aux fruits et légumes frais et transformés.

- Les droits de douane et les obstacles non tarifaires touchant les produits pharmaceutiques et la plupart des intrants servant à leur fabrication seront levés au moment de l'entrée en vigueur de l'Accord. Le traitement tarifaire applicable à tous les autres produits chimiques et plastiques sera harmonisé, les droits de douane élevés subissant des baisses plus importantes mais échelonnées sur de plus longues périodes, allant jusqu'à 10 ans.
- Les droits de douane et les obstacles non tarifaires à l'importation du bois, des panneaux de bois et des autres produits du bois seront abaissés en moyenne de 50 p. 100 sur une période de cinq ans. De meilleures disciplines en ce qui concerne l'utilisation de mesures sanitaires et phytosanitaires et d'obstacles techniques au commerce amélioreront et contribueront à garantir l'accès aux marchés.
- Les droits de douane sur les métaux non ferreux et les métaux ouvrés seront réduits ou harmonisés à des niveaux peu élevés. Pour ce qui est des grands marchés, les réductions tarifaires varient de 20 à 60 p. 100 et sont étalées sur cinq ans.
- La réduction progressive des droits de douane sur les textiles et les vêtements les rendra comparables aux droits imposés par les autres pays industrialisés, particulièrement les États-Unis. L'Arrangement multilatéral sera remplacé par un régime d'importation transitoire d'une durée de 10 ans.
- La plupart des autres droits de douane seront l'objet, en moyenne, d'une réduction du tiers, échelonnée sur cinq ans.
- La propriété intellectuelle sera mieux protégée, notamment en ce qui concerne les brevets, le droit d'auteur et les secrets commerciaux.
- La clarification et le renforcement des règles commerciales multilatérales, surtout en ce qui a trait aux mesures compensatoires, et un meilleur mécanisme de règlement des différends donneront une plus grande sécurité d'accès aux marchés et pourraient diminuer la concurrence exercée par les importations subventionnées sur les grands marchés d'exportation du Canada.
- Grâce à l'Accord général sur le commerce des services (GATS), des règles mondiales s'appliquent pour la première fois au commerce des services. Le GATS établit en ce domaine des règles détaillées ainsi que des procédures de règlement des différends, et crée un Conseil des services qui fera partie de la nouvelle Organisation mondiale du commerce.
- Le GATS s'applique à l'ensemble du commerce des services (y compris l'investissement, le mouvement temporaire de personnel et la prestation transfrontière de services) et à tous les paliers de gouvernement (y compris fédéral, provincial et municipal).



QU'Y A-T-IL DANS L'ACCORD POUR L'ÉCONOMIE DE L'ONTARIO?

- Pour l'industrie agricole et alimentaire, l'Accord signifie :
 - une réduction des droits de douane dans une proportion d'un tiers;
 - un environnement commercial plus prévisible qui permettra au Canada de maintenir ses régimes de gestion de l'offre;
 - de meilleures possibilités d'exportation pour les produits agricoles de base;
 - une réduction des subventions à l'exportation de 36 p. 100 en valeur et de 21 p. 100 en volume sur une période de six ans;
 - la réduction ou l'élimination des droits de douane sur un large éventail d'intrants; et
 - de meilleures disciplines pour le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires.

- Nos grands partenaires commerciaux élimineront sur cinq ans les droits de douane et les obstacles non tarifaires concernant la plupart des équipements dans les secteurs de l'agriculture, du bâtiment, de la médecine et des sciences. Les droits de douane sur les autres machines et équipements non électriques seront réduits dans une proportion d'un tiers.

- Les droits de douane visant les équipements électroniques et la plupart des équipements électriques seront abaissés de 60 p. 100 sur cinq ans.

- Les droits de douane frappant le matériel automobile ainsi que le matériel de transport urbain et ferroviaire seront réduits du tiers sur cinq ans. En outre, le Canada a sensiblement abaissé ou encore éliminé ses droits de douane applicables à une gamme de pièces d'origine destinées à la fabrication de véhicules automobiles, ce qui diminuera les coûts pour les fabricants de ces pièces.

- Les droits de douane sur une vaste gamme de produits de l'acier seront éliminés sur 10 ans. De nouvelles disciplines s'appliqueront aux subventions et à d'autres règles commerciales, y compris les mesures antidumping.

- Papier et produits du papier
L'élimination des droits de douane sur le papier et les produits du papier améliorera considérablement l'accès aux principaux marchés étrangers, notamment celui de l'Union européenne, et facilitera la relance de l'industrie. La levée des obstacles sur les produits à valeur ajoutée accroîtra l'exportation de produits du papier à valeur ajoutée et abaissera également les prix pour les consommateurs canadiens.
- Métaux primaires
L'élimination des droits de douane sur de nombreux métaux primaires et métaux transformés non ferreux pourrait promouvoir l'exportation de rails d'acier et de produits sidérurgiques à haute valeur ajoutée. Le renforcement des disciplines concernant les subventions et les mesures compensatoires accroîtra la sécurité d'accès aux marchés étrangers.
- Textiles et industries du vêtement
L'Accord de l'Uruguay Round améliorera l'accès aux marchés des textiles et du vêtement des autres pays membres du GATT, tant développés qu'en développement. L'abolition de l'Arrangement multilatéral, étalée sur une période de 10 ans, permettra à l'industrie d'opérer une transition ordonnée. Les consommateurs et les utilisateurs industriels de matériaux textiles bénéficieront d'un meilleur choix de produits à des prix moins élevés.
- Services
La Nouvelle-Écosse dispose, dans le secteur des services, d'un certain nombre d'atouts que le nouveau GATS mettra en valeur en permettant un meilleur accès aux marchés mondiaux, particulièrement dans les créneaux du génie, de l'informatique, de l'environnement, du tourisme, de la géomatique et de la gestion des océans.

- Les signataires du GATS sont convenus d'ouvrir leurs marchés à un vaste éventail de services, entre autres les services informatiques et de logiciels; le génie et la construction; les télécommunications améliorées; les services financiers; les services de haute technologie (dans des secteurs comme la forêt, la géomatique, la fabrication et les mines); les services professionnels et commerciaux; le tourisme et les transports.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION : NOUVELLE-ÉCOSSE

POSSIBILITÉS POUR LA NOUVELLE-ÉCOSSE

- Industries agricoles et alimentaires
En vertu du nouvel Accord général, la gestion de l'offre, qui représente pour le Canada une approche efficace de la production et de la commercialisation des produits laitiers et des produits avicoles, sera maintenue. L'Accord général permet le maintien des régimes de gestion de l'offre par le recours à des tarifs d'importation établis à des niveaux très élevés, puis réduits de 15 p. 100 sur six ans (le minimum permis), de façon à maintenir un niveau élevé de protection. Les nouvelles règles et disciplines touchant les mesures sanitaires et phytosanitaires amélioreront les perspectives d'exportation des produits laitiers, des bovins de reproduction et de la semence et des embryons d'animaux du Canada vers les marchés tels que les États-Unis, l'UE, le Japon, la République de Corée et l'Amérique latine.
L'Accord général contribuera à ouvrir de nouveaux débouchés à l'exportation pour les produits horticoles canadiens, notamment dans l'Union européenne et au Japon, grâce à la levée des barrières tarifaires et non tarifaires visant les fruits et légumes frais et transformés. Il en ira de même de la réduction de 20 p. 100 des tarifs de l'Union européenne visant les bleuets congelés.

- Poisson et produits de la pêche
La réduction des droits de douane et des obstacles non tarifaires permettra à l'industrie des produits de la pêche de la Nouvelle-Écosse de devenir plus concurrentielle dans ses exportations de produits de la pêche, surtout en ce qui concerne les produits du poisson à haute valeur ajoutée destinés à l'Europe, au Japon et à la République de Corée. Les principaux produits d'exportation comprennent entre autres le homard, le foie et les oeufs de poisson, le crabe, les crevettes, les filets congelés, le poisson salé, les pétoncles et le hareng. En outre, des disciplines améliorées concernant le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires accroîtront l'exportation des bleuets de la Nouvelle-Écosse vers les marchés étrangers.

- un environnement commercial plus prévisible qui permettra au Canada de maintenir ses régimes de gestion de l'offre;

- de meilleures possibilités d'exportation pour les produits agricoles de base; une réduction des subventions à l'exportation de 36 p. 100 en valeur et de 21 p. 100 en volume sur une période de six ans;
- la réduction ou l'élimination des droits de douane sur un large éventail d'intrants; et
- de meilleures disciplines pour le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires.

- Les droits de douane et les obstacles non tarifaires touchant le bois et les produits du bois seront réduits, en moyenne de 50 p. 100 sur cinq ans. De meilleures disciplines s'appliqueront en ce qui concerne le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires ainsi qu'aux obstacles techniques au commerce.
- Grâce à la baisse échelonnée des droits de douane touchant les textiles et les vêtements, les droits de douane canadiens seront comparables à ceux des autres pays industrialisés, notamment à ceux des États-Unis. L'Arrangement multilatéral sera remplacé par un régime d'importation transitoire d'une durée de 10 ans.
- La plupart des autres droits de douane seront l'objet, en moyenne, d'une réduction du tiers, échelonnée sur cinq ans.
- La propriété intellectuelle sera mieux protégée, notamment en ce qui concerne les brevets, le droit d'auteur et les secrets commerciaux.
- La clarification et le renforcement des règles commerciales multilatérales, surtout en ce qui a trait aux mesures compensatoires, et un meilleur mécanisme de règlement des différends donneront une plus grande sécurité d'accès aux marchés et pourront diminuer la concurrence exercée par les importations subventionnées sur les grands marchés d'exportation du Canada.
- Grâce à l'Accord général sur le commerce des services (GATS), des règles mondiales s'appliqueront pour la première fois au commerce des services. Le GATS établit en ce domaine des règles détaillées ainsi que des procédures de règlement des différends, et crée un Conseil des services qui fera partie de la nouvelle Organisation mondiale du commerce.
- Le GATS s'applique à l'ensemble du commerce des services (y compris l'investissement, le mouvement temporaire de personnel et la prestation transfrontière de services) et à tous les paliers de gouvernement (y compris fédéral, provincial et municipal).



QU'Y A-T-IL DANS L'ACCORD POUR L'ÉCONOMIE DE LA NOUVELLE-ÉCOSSE?

- Les droits de douane imposés sur les produits alimentaires, notamment les produits de la pêche, seront réduits d'environ un tiers tandis que les droits de douane sur un grand nombre d'intrants et d'équipements pour la transformation du poisson seront réduits ou éliminés.
- Nos principaux partenaires commerciaux élimineront les droits de douane et les obstacles non tarifaires touchant le papier et les produits du papier. Les droits de douane seront éliminés sur 10 ans dans les pays industrialisés participants.
- Les droits de douane frappant le matériel automobile ainsi que le matériel de transport urbain et ferroviaire seront réduits d'un tiers sur cinq ans. Il n'y aura aucune réduction des droits de douane canadiens sur les bateaux.
- Les droits de douane touchant de nombreux produits sidérurgiques seront éliminés sur 10 ans, et de nouvelles disciplines seront imposées sur l'octroi de subventions et sur d'autres règles commerciales, y compris l'antidumping.
- Nos grands partenaires commerciaux élimineront sur cinq ans les droits de douane et les obstacles non tarifaires concernant la plupart des équipements dans les secteurs de l'agriculture, du bâtiment, de la médecine et des sciences. Les droits de douane s'appliquant à d'autres machines et équipements non électriques seront réduits d'un tiers.
- Les droits de douane touchant les équipements électroniques et la plupart des équipements électriques seront abaissés de 60 p. 100 sur cinq ans.
- Les droits de douane et les obstacles non tarifaires touchant les produits pharmaceutiques et la plupart des intrants servant à leur fabrication seront levés dès l'entrée en vigueur de l'Accord. Le traitement tarifaire applicable à tous les autres produits chimiques et plastiques sera harmonisé, les droits de douane élevés subissant des baisses plus importantes mais échelonnées sur de plus longues périodes, allant jusqu'à 10 ans.
- Pour l'industrie agricole alimentaire, l'Accord signifie :
 - une réduction des droits de douane dans une proportion d'un tiers;

Les nouvelles règles et disciplines touchant les mesures sanitaires et phytosanitaires amélioreront les perspectives d'exportation des produits laitiers, des bovins de reproduction et de la semence et des embryons d'animaux du Canada vers les marchés tels que les États-Unis, l'UE, le Japon, la République de Corée et l'Amérique latine.

L'Accord, particulièrement en ce qui a trait aux engagements en matière d'accès minimal, augmentera sensiblement l'accès aux marchés étrangers, notamment à celui des États-Unis, tout en mettant à la disposition des consommateurs et des utilisateurs industriels des produits à prix compétitifs. L'industrie de la transformation alimentaire, particulièrement le secteur des produits congelés de la pomme de terre, profitera d'un environnement d'avantage axé sur le marché et sur l'exportation dans le domaine du commerce agricole et alimentaire. Le resserrément des disciplines agricoles relatives à l'utilisation de mesures sanitaires et phytosanitaires favorisera les exportations de pommes de terre, et particulièrement de pommes de terre de semence, du Nouveau-Brunswick. L'industrie de la transformation alimentaire devrait aussi bénéficier, à long terme, d'intrants à des prix plus compétitifs.

► Industries des produits chimiques et plastiques

La réduction et l'harmonisation des droits de douane amélioreront l'accès à des créneaux pour des spécialités chimiques et des produits chimiques à valeur ajoutée, comme le chlorure de potassium. Les utilisateurs canadiens de produits chimiques et plastiques, comme intrants ou produits finaux, bénéficieront de prix moins élevés.

► Services

Le Nouveau-Brunswick dispose, dans le secteur des services, d'un certain nombre d'atouts que le nouveau GATS mettra en valeur en permettant un meilleur accès aux marchés mondiaux, particulièrement dans les créneaux du génie, des services informatiques, de la géomatique, de l'environnement, des transports et du tourisme.

- Les signataires du GATS sont convenus d'ouvrir leurs marchés à un vaste éventail de services, entre autres les services informatiques et de logiciels; le génie et la construction; les télécommunications améliorées; les services financiers; les services de haute technologie (dans des secteurs comme la forêt, la géomatique, la fabrication et les mines); les services professionnels et commerciaux; le tourisme et les transports.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION : NOUVEAU-BRUNSWICK

POSSIBILITÉS POUR LE NOUVEAU-BRUNSWICK

- Industrie du papier et des produits du papier et industrie du bois

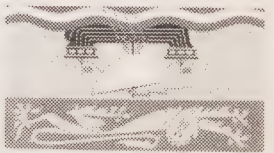
L'élimination des droits de douane sur le papier et les produits du papier dans les principaux marchés industrialisés améliorera substantiellement l'accès au marché de l'Union européenne (UE) et favorisera la relance de l'industrie. L'abolition des droits frappant le bois d'œuvre et une plus grande transparence des futures prescriptions phytosanitaires bénéficieront tout particulièrement aux exportations de bois d'œuvre destinées à l'UE. La suppression des barrières concernant les produits à valeur ajoutée stimulera les exportations de papier couché et de papier, de carton et de papier de soie, tout en abaissant les prix pour les Canadiens.
- Poisson et produits de la pêche

La réduction des droits de douane et des obstacles non tarifaires permettra à l'industrie néo-brunswickoise de devenir plus concurrentielle dans ses exportations de produits de la pêche, notamment en ce qui concerne les produits du poisson transformé destinés à l'Europe, au Japon et à la République de Corée. Le crabe, le homard, le hareng, les foies et les oeufs de poisson et le maquereau comptent parmi les principales exportations.
- Industrie agricole et alimentaire

En vertu du nouvel Accord général, la gestion de l'offre, qui représente pour le Canada une approche efficace de la production et de la commercialisation des produits laitiers et des produits avicoles, sera maintenue. L'Accord général permet le maintien des régimes de gestion de l'offre par le recours à des tarifs d'importation établis à des niveaux très élevés, puis réduits de 15 p. 100 sur six ans (le minimum permis), de façon à maintenir un niveau élevé de protection.

- Les droits de douane et les obstacles non tarifaires à l'importation des produits pharmaceutiques et de la plupart des intrants servant à leur fabrication seront levés dès l'entrée en vigueur de l'Accord. Tous les autres produits chimiques et plastiques feront l'objet d'une harmonisation des droits de douane à des niveaux peu élevés, les droits de douane élevés subissant des baisses plus importantes mais échelonnées sur de plus longues périodes, allant jusqu'à 10 ans.
- Nos grands partenaires commerciaux élimineront sur cinq ans les droits de douane et les obstacles non tarifaires à l'importation de la plupart des équipements dans les secteurs de l'agriculture, du bâtiment, de la médecine et des sciences. Les droits de douane s'appliquant à d'autres machines et équipements non électriques seront réduits d'un tiers.
- Les droits de douane sur les métaux non ferreux et les métaux ouvrés seront réduits ou harmonisés à des niveaux peu élevés. Pour ce qui est des grands marchés, les réductions tarifaires varient de 20 à 60 p. 100 et sont étalées sur cinq ans.
- La plupart des autres droits de douane seront l'objet, en moyenne, d'une réduction du tiers échelonnée sur cinq ans.
- La propriété intellectuelle sera mieux protégée, notamment en ce qui concerne les brevets, le droit d'auteur et les secrets commerciaux.
- La clarification et le renforcement des règles commerciales multilatérales, surtout en ce qui a trait aux mesures compensatoires, et un meilleur mécanisme de règlement des différends donneront une plus grande sécurité d'accès aux marchés et pourront diminuer la concurrence exercée par les importations subventionnées sur les grands marchés d'exportation du Canada.
- Grâce à l'Accord général sur le commerce des services (GATS), des règles mondiales s'appliquent pour la première fois au commerce des services. Le GATS établit en ce domaine des règles détaillées ainsi que des procédures de règlement des différends, et crée un Conseil des services qui fera partie de la nouvelle Organisation mondiale du commerce.
- Le GATS s'applique à l'ensemble du commerce des services (y compris l'investissement, le mouvement temporaire de personnel et la prestation transfrontière de services) et à tous les paliers de gouvernement (y compris fédéral, provincial et municipal).

LE NOUVEAU-BRUNSWICK ET L'URUGUAY ROUND



QU'Y A-T-IL DANS L'ACCORD POUR L'ÉCONOMIE DU NOUVEAU-BRUNSWICK?

- Nos grands partenaires commerciaux élimineront les droits de douane et les obstacles non tarifaires à l'importation du papier et des produits du papier. Les droits de douane seront éliminés sur 10 ans dans les pays industrialisés participants. De nouvelles disciplines applicables aux procédures en matière de licences d'importation et aux obstacles techniques au commerce élargiront et contribueront à garantir l'accès aux marchés, particulièrement ceux des pays en développement.
- Les droits de douane et les obstacles non tarifaires à l'importation de bois et de panneaux de bois (panneaux de particules) et des autres produits du bois seront abaissés en moyenne de 50 p. 100 sur cinq ans. Les disciplines relatives à l'utilisation de mesures sanitaires et phytosanitaires et d'obstacles techniques au commerce ont été améliorées.
- Les droits de douane sur les produits transformés de la pêche seront réduits d'environ un tiers. Les droits de douane sur un grand nombre d'intrants et d'équipements pour la transformation du poisson seront réduits ou éliminés.
- Pour les produits alimentaires, l'Accord prévoit :
 - une réduction des droits de douane dans une proportion d'un tiers;
 - un environnement commercial plus prévisible qui permettra au Canada de maintenir ses régimes de gestion de l'offre;
 - de meilleures possibilités d'exportation pour les produits agricoles de base;
 - une réduction des subventions à l'exportation de 36 p. 100 en valeur et de 21 p. 100 en volume sur une période de six ans;
 - la réduction ou l'élimination des droits de douane sur un large éventail d'intrants; et
 - de meilleures disciplines pour le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires.

► Industrie de la fabrication de machines (Instruments aratoires)

Les exportations de machinerie et d'équipements agricoles bénéficieront de l'élimination, échelonnée sur cinq ans, des droits de douane et des obstacles non tarifaires. Il se peut que les ventes d'équipement agricole bénéficient en outre, à moyen terme, d'une reprise dans le secteur de l'agriculture en raison de la hausse des prix des denrées agricoles par suite de la réduction des subventions aux exportations dans ce secteur. Le renforcement des disciplines relatives aux subventions et aux mesures compensatoires et l'abaissement des obstacles techniques au commerce profiteront aux exportateurs manitobains.

► Industrie du matériel de transport

De meilleures disciplines pour les subventions et les mesures compensatoires favoriseront un commerce davantage axé sur le marché et assureront un accès plus sûr aux débouchés. Plus particulièrement, les disciplines améliorées concernant l'utilisation des subventions gouvernementales aideront l'industrie manitobaine des pièces d'aéronef civil, notamment les moteurs à réaction et les pièces d'avion, en créant un contexte commercial plus équitable, sans nuire à l'aptitude du gouvernement fédéral à venir en aide à l'industrie manitobaine. L'abaissement des droits intérieurs rendra accessibles des intrants et des équipements de fabrication plus concurrentiels.

► Poisson et produits de la pêche

La réduction des droits de douane renforcera la compétitivité de l'industrie sur les marchés d'exportation, notamment dans le domaine des produits de la pêche destinés au Japon.

► Services

Le Manitoba dispose, dans le secteur des services, d'un certain nombre d'atouts que le nouveau GATS mettra en valeur, en permettant un meilleur accès aux marchés mondiaux, particulièrement dans les secteurs suivants : génie, géomatique, informatique, environnement, transport aérien, services énergétiques liés aux ressources (pétrole et gaz) et services accessoires dans les domaines de l'agriculture et des mines.

- Les signataires du GATS sont convenus d'ouvrir leurs marchés à un vaste éventail de services, entre autres les services informatiques et de logiciels; le génie et la construction; les télécommunications améliorées; les services financiers; les services de haute technologie (dans des secteurs comme la forêt, la géomatique, la fabrication et les mines); les services professionnels et commerciaux; le tourisme et les transports.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION : MANITOBA

POSSIBILITÉS POUR LE MANITOBA

- Industries agricoles et alimentaires
 - L'Accord créera, pour les industries agricole et alimentaire, un environnement mondial d'avantage axé sur le marché et sur l'exportation. D'autre part, l'amélioration des règles concernant le recours aux droits compensateurs donnera aux exportations de produits agricoles et alimentaires du Manitoba un accès élargi et plus sûr aux marchés étrangers, dont celui des États-Unis, qui revêt une importance décisive dans le cas des produits alimentaires transformés. Les importantes réductions en ce qui concerne à la fois le subventionnement des exportations et le volume des exportations subventionnées permettront au Manitoba de mieux faire face à la concurrence étrangère pour ce qui est des produits agricoles destinés à l'exportation, notamment le blé, les graines de canola, les graines de lin, l'orge, le blé dur, les pois, les lentilles, la viande et les produits de la viande (morceaux de porc) et les filets de poisson congelés. À signaler également l'huile de canola, le millet et le seigle. Les augmentations prévues dans les dispositions en matière d'accès minimal créeront de nouvelles possibilités d'exportation pour les produits du boeuf et du porc vers l'Union européenne, le Japon et la République de Corée.

► Industries des métaux primaires et ouvrés

La réduction des droits de douane et des obstacles non tarifaires applicables aux métaux primaires et ouvrés non ferreux pourrait avoir pour effet de mousser les exportations de produits du nickel à forte valeur ajoutée, notamment vers l'Union européenne, qui supprimera tous les droits de douane sur les produits du nickel. Cela pourrait favoriser de nouveaux investissements dans le secteur. De meilleures disciplines concernant les subventions et les mesures compensatoires amélioreront la sécurité d'accès aux marchés étrangers. En outre, la réduction des droits à l'importation sur les intrants et les équipements utilisés dans l'industrie pourrait entraîner une baisse des coûts.

- Les droits de douane sur les produits chimiques et plastiques seront harmonisés à des taux bas. Dans le cas des droits plus élevés, l'harmonisation se soldera par des réductions de plus du tiers, échelonnées sur des périodes prolongées pouvant aller jusqu'à 10 ans.

- Les grands partenaires commerciaux du Canada élimineront les droits de douane et les obstacles non tarifaires à l'importation du papier et des produits du papier. Les droits de douane seront éliminés sur dix ans dans les pays industrialisés participants. De nouvelles disciplines applicables aux procédures en matière de licences d'importation et aux obstacles techniques au commerce élargiront et contribueront à garantir l'accès aux débouchés, particulièrement dans les pays en développement.

- Les droits de douane sur le poisson transformé seront réduits du tiers en cinq ans. Les droits applicables à une large gamme d'intrants et d'équipements de transformation seront réduits ou supprimés.

- La plupart des autres droits de douane seront l'objet, en moyenne, d'une réduction du tiers sur cinq ans.

- La propriété intellectuelle sera mieux protégée, notamment en ce qui concerne les brevets, le droit d'auteur et les secrets commerciaux.

- La clarification et le renforcement des règles commerciales multilatérales, surtout en ce qui a trait aux mesures compensatoires, et un meilleur mécanisme de règlement des différends donneront une plus grande sécurité d'accès aux marchés et pourraient diminuer la concurrence exercée par les importations subventionnées sur les grands marchés d'exportation du Canada.

- De meilleures disciplines concernant les obstacles techniques au commerce, y compris le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires, aideront à garantir l'accès aux marchés.

- Grâce à l'Accord général sur le commerce des services (GATS), des règles mondiales s'appliquent pour la première fois au commerce des services. Le GATS établit en ce domaine des règles détaillées ainsi que des procédures de règlement des différends, et crée un Conseil des services qui fera partie de la nouvelle Organisation mondiale du commerce.

- Le GATS s'applique à l'ensemble du commerce des services (y compris l'investissement, le mouvement temporaire de personnel et la prestation transfrontière de services) et à tous les paliers de gouvernement (y compris fédéral, provincial et municipal).

LE MANITOBA ET L'URUGUAY ROUND



QU'Y A-T-IL DANS L'ACCORD POUR L'ÉCONOMIE DU MANITOBA?

- Pour l'industrie agricole et alimentaire, l'Accord prévoit :
 - une réduction des droits de douane dans une proportion d'un tiers;
 - de meilleures possibilités pour les exportations de produits agricoles comme le bœuf, les céréales et les graines oléagineuses;
 - une réduction des subventions à l'exportation de 36 p. 100 en valeur et de 21 p. 100 en volume sur une période de six ans;
 - la réduction ou l'élimination des droits de douane sur un large éventail d'intrants; et
 - de meilleures disciplines pour le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires.

- Les droits de douane seront réduits d'un tiers en moyenne, sur une période de cinq ans, pour le matériel automobile ainsi que le matériel de transport urbain et ferroviaire.

- Une réduction de 60 p. 100 des droits de douane, échelonnée sur une période de cinq ans qui s'appliquera aux équipements électroniques et à la plupart des équipements électroniques.

- Les principaux partenaires commerciaux élimineront sur cinq ans les droits de douane et les obstacles non tarifaires à l'importation de la plupart des équipements dans les secteurs de l'agriculture, du bâtiment, de la médecine et des sciences. Les droits de douane seront abaissés dans une proportion d'un tiers pour les autres machines et équipements non électriques.

- Dans le cas des métaux non ferreux et des métaux ouvrés, les droits de douane seront réduits ou harmonisés à des taux moins élevés. Les réductions tarifaires sur les principaux marchés varient de 20 à 60 p. 100 et sont échelonnées sur une période de cinq ans. Les abaissements tarifaires les plus importants toucheront les produits à forte valeur ajoutée. En outre, les droits de douane seront réduits ou supprimés sur un bon nombre des intrants et des équipements de production utilisés dans le secteur minier.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION : L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

POSSIBILITÉS POUR L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

► Industries agricoles et alimentaires

En vertu du nouvel Accord général, la gestion de l'offre, qui représente pour le Canada une approche efficace de la production et de la commercialisation des produits laitiers et des produits avicoles, sera maintenue. L'Accord général permet le maintien des régimes de gestion de l'offre par le recours à des tarifs d'importation établis à des niveaux très élevés, puis réduits de 15 p. 100 sur six ans (le minimum permis), de façon à maintenir un niveau élevé de protection.

Les nouvelles règles et disciplines touchant les mesures sanitaires et phytosanitaires amélioreront les perspectives d'exportation des produits laitiers, des bovins de reproduction et de la semence et des embryons d'animaux du Canada vers les marchés tels que les États-Unis, l'UE, le Japon, la République de Corée et l'Amérique latine.

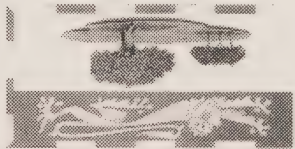
L'accord sur les engagements en matière d'accès minimal augmentera considérablement l'accès aux marchés étrangers, surtout au marché américain, pour les cultures de grande production, notamment les pommes de terre, tout en mettant à la disposition des consommateurs et des utilisateurs industriels des produits à prix compétitifs. En outre, le renforcement des disciplines régissant les recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires permettra d'augmenter les exportations de pommes de terre et de pommes de terre de semence de l'I.-P.-É. vers les marchés étrangers. L'industrie de la transformation alimentaire devrait bénéficier à long terme d'intrants à des prix plus compétitifs.

► Poisson et produits de la pêche

La réduction des droits de douane et des obstacles non tarifaires permettra à l'industrie des produits de la pêche de l'I.-P.-É. de devenir plus concurrentielle dans ses exportations de produits de la pêche, surtout en ce qui concerne le homard, le crabe, le poisson salé et les produits à valeur ajoutée, notamment les exportations de homard préparé vers l'Europe, le Japon et la République de Corée. L'île-du-Prince-Édouard dispose, dans le secteur des services, d'un certain nombre d'atouts que le nouveau GATS mettra en valeur en permettant un meilleur accès aux marchés mondiaux, particulièrement dans les créneaux des services environnementaux, du tourisme et des services accessoires dans les domaines de l'agriculture et de la pêche.

- La plupart des autres droits de douane seront l'objet, en moyenne, d'une réduction du tiers échelonnée sur cinq ans.
- La propriété intellectuelle sera mieux protégée, notamment en ce qui concerne les brevets, le droit d'auteur et les secrets commerciaux.
- La clarification et le renforcement des règles commerciales multilatérales, surtout en ce qui a trait aux mesures compensatoires, et un meilleur mécanisme de règlement des différends donneront une plus grande sécurité d'accès aux marchés et pourront diminuer la concurrence exercée par les importations
- Le renforcement des disciplines régissant les obstacles techniques au commerce s'applique entre autres à celles concernant le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires.
- Grâce à l'Accord général sur le commerce des services (GATS), des règles mondiales s'appliquent pour la première fois au commerce des services. Le GATS établit en ce domaine des règles détaillées ainsi que des procédures de règlement des différends, et crée un Conseil des services qui fera partie de la nouvelle Organisation mondiale du commerce.
- Le GATS s'applique à l'ensemble du commerce des services (y compris l'investissement, le mouvement temporaire de personnel et la prestation transfrontière de services) et à tous les paliers de gouvernement (y compris fédéral, provincial et municipal).
- Les signataires du GATS sont convenus d'ouvrir leurs marchés à un vaste éventail de services, entre autres les services informatiques et de logiciels; le génie et la construction; les télécommunications améliorées; les services financiers; les services de haute technologie (dans des secteurs comme la forêt, la géomatique, la fabrication et les mines); les services professionnels et commerciaux; le tourisme et les transports.

L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD ET L'URUGUAY ROUND



QU'Y A-T-IL DANS L'ACCORD POUR L'ÉCONOMIE DE L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD?

- ▶ Les droits de douane imposés sur les produits de la pêche seront réduits d'environ un tiers. Les droits de douane sur un grand nombre d'intrants et d'équipements pour la transformation du poisson seront réduits ou éliminés. Il y aura également amélioration des disciplines concernant le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires.

- ▶ Pour l'industrie agricole alimentaire, l'Accord signifie :

- une réduction des droits de douane dans une proportion d'un tiers;
- un environnement commercial plus prévisible qui permettra au Canada de maintenir ses régimes de gestion de l'offre;
- de meilleures possibilités d'exportation pour les produits agricoles de base;
- une réduction des subventions à l'exportation de 36 p. 100 en valeur et de 21 p. 100 en volume sur une période de six ans;
- la réduction ou l'élimination des droits de douane sur un large éventail d'intrants; et
- de meilleures disciplines pour le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires.

- ▶ Les droits de douane et les obstacles non tarifaires touchant les produits pharmaceutiques et la plupart des intrants servant à leur fabrication seront levés dès l'entrée en vigueur de l'Accord. Tous les autres produits chimiques et plastiques feront l'objet d'une harmonisation des droits de douane, les droits élevés subissant des baisses plus importantes mais échelonnées sur de plus longues périodes, allant jusqu'à 10 ans.

- ▶ Nos grands partenaires commerciaux élimineront sur cinq ans les droits de douane et les obstacles non tarifaires concernant la plupart des équipements dans les secteurs de l'agriculture, du bâtiment, de la médecine et des sciences.

- ▶ Les droits de douane s'appliquant à d'autres machines et équipements non électriques seront réduits du tiers, tandis qu'ils seront abaissés de 60 p. 100 sur cinq ans pour les équipements électroniques et la plupart des équipements électriques.

L'accord concernant les engagements en matière d'accès minimal augmentera considérablement l'accès aux marchés étrangers, particulièrement celui des États-Unis, tout en offrant aux consommateurs et aux utilisateurs industriels des produits à prix compétitifs. L'industrie de la transformation alimentaire devrait bénéficier, à long terme, d'intrants à prix plus compétitifs.

► Services

La Colombie-Britannique dispose, dans le secteur des services, d'un certain nombre d'atouts que le nouveau GATS mettra en valeur, en permettant un meilleur accès aux marchés mondiaux. Figurent parmi les créneaux qui s'ouvriront : les services professionnels, l'extraction minière et la fabrication, les services techniques et scientifiques, dont la géomatique, l'entretien et la réparation, le génie, les télécommunications, l'informatique, l'environnement, la gestion des océans, le tourisme, l'éducation et la formation à caractère commercial, le transport aérien et les services accessoires dans les domaines de l'agriculture, de la foresterie et des pêches.

► Industrie du papier et des produits du papier

L'abolition des droits de douane se traduira par une amélioration des débouchés au Japon, en République de Corée, ailleurs en Extrême-Orient et en Amérique du Sud. La suppression de ces droits s'échelonnnera sur une période de 10 ans dans les principaux pays industrialisés, dont ceux de l'Union européenne, le Japon et la République de Corée. La garantie d'accès aux marchés amenée par le démantèlement des barrières commerciales en place et le renforcement des disciplines relatives aux obstacles non tarifaires ainsi qu'aux règles commerciales régissant des questions comme les mesures antidumping, l'imposition de mesures compensatoires et les obstacles techniques au commerce rehaussera la compétitivité de l'industrie de la province et assainira le climat de l'investissement dans un secteur d'activité qui constitue un volet crucial de l'économie de la Colombie-Britannique.

► Industrie du bois

La réduction à 4,8 p. 100 des droits de douane sur le bois d'œuvre d'épinette, de pin et de sapin exporté vers le Japon et la réduction substantielle qui s'appliquera à un large éventail de droits de douane sur les exportations de bois vers l'Union européenne auront d'importantes retombées pour la Colombie-Britannique. L'industrie des maisons de bois préfabriquées bénéficiera de l'élimination des droits de douane au Japon et de leur réduction substantielle dans les pays de l'Union européenne et en République de Corée.

► Poisson et produits de la pêche

La réduction des droits de douane augmentera la compétitivité des exportations de produits comme le saumon, le foie et les oeufs de poisson et divers poissons congelés destinés, en particulier, au Japon.

► Industrie des métaux primaires et des métaux ouvrés

La réduction des droits de douane et des obstacles non tarifaires pertinents sur les métaux non ferreux et les métaux industriels partiellement transformés pourrait stimuler les exportations de produits à plus forte valeur ajoutée, notamment l'aluminium, le zinc et le plomb, ce qui entraînerait de nouveaux investissements dans le secteur. De meilleures disciplines concernant les subventions et les mesures compensatoires augmenteraient la sécurité d'accès aux marchés étrangers. De plus, la réduction des droits de douane sur les intrants et les équipements utilisés par l'industrie pourrait permettre une réduction des coûts.

- Le GATS s'applique à l'ensemble du commerce des services (y compris l'investissement, le mouvement temporaire de personnel et la prestation transfrontière de services) et à tous les paliers de gouvernement (y compris fédéral, provincial et municipal).
- Les signataires du GATS sont convenus d'ouvrir leurs marchés à un vaste éventail de services, entre autres les services informatiques et de logiciels; le génie et la construction; les télécommunications améliorées; les services financiers; les services de haute technologie (dans des secteurs comme la forêt, la géomatique, la fabrication et les mines); les services professionnels et commerciaux; le tourisme et les transports.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION : COLOMBIE-BRITANNIQUE

POSSIBILITÉS POUR LA COLOMBIE-BRITANNIQUE

► Industrie agricole et alimentaire

En vertu du nouvel Accord GATT/Organisation mondiale du commerce, la gestion de l'offre, qui représente pour le Canada une approche efficace de la production et de la commercialisation des produits laitiers et des produits avicoles, sera maintenue. L'Accord général permet le maintien des régimes de gestion de l'offre par le recours à des tarifs d'importation établis à des niveaux très élevés, puis réduits de 15 p. 100 sur six ans (le minimum permis), de façon à maintenir un niveau élevé de protection.

Les nouvelles règles et disciplines touchant les mesures sanitaires et phytosanitaires amélioreront les perspectives d'exportation des produits laitiers, des bovins de reproduction et de la semence et des embryons d'animaux du Canada vers les marchés tels que les États-Unis, l'Union européenne (UE), le Japon, la République de Corée et l'Amérique latine.

L'Accord général contribuera à ouvrir de nouveaux débouchés à l'exportation pour les produits horticoles canadiens, notamment dans l'Union européenne et au Japon, grâce à la levée des barrières tarifaires et non tarifaires visant les fruits et légumes frais et transformés. Il en ira de même de la réduction de 20 p. 100 des tarifs de l'Union européenne visant les bleuets congelés.

La réduction des subventions à l'exportation aura un effet positif sur les marchés internationaux des fruits et légumes. Par exemple, l'Union européenne sera forcée d'abaisser de 36 p. 100 sur six ans ses subventions à l'exportation applicables aux fruits et légumes frais et transformés.

supprimés sur bon nombre des intrants et des équipements de production utilisés dans le secteur minier.

- Les droits de douane et les obstacles non tarifaires touchant les produits pharmaceutiques et la plupart des intrants servant à leur fabrication seront levés lors de l'entrée en vigueur de l'Accord. Le traitement tarifaire applicable à tous les autres produits chimiques et plastiques sera harmonisé, les droits de douane élevés subissant des baisses plus importantes mais échelonnées sur de plus longues périodes, allant jusqu'à dix ans.

- Les grands partenaires commerciaux élimineront sur cinq ans les droits de douane et les obstacles non tarifaires concernant la plupart des équipements dans les secteurs de l'agriculture, du bâtiment, de la médecine et des sciences.
- Les droits de douane sur les machines et équipements non électriques seront réduits du tiers. Ils seront abaissés de 60 p. 100 sur cinq ans dans le cas des équipements électroniques et de la plupart des équipements électriques.

- Les droits de douane frappant le matériel automobile ainsi que le matériel de transport urbain et ferroviaire seront réduits d'un tiers sur cinq ans. Il n'y aura aucune réduction des droits de douane canadiens sur les bateaux.

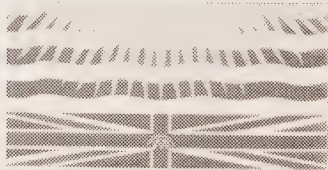
- La plupart des autres droits de douane seront l'objet, en moyenne, d'une réduction du tiers, échelonnée sur cinq ans.
- De nouvelles disciplines applicables aux procédures en matière de licence d'importation et aux obstacles techniques au commerce élargiront et contribueront à garantir l'accès aux débouchés, particulièrement dans les pays en développement.

- La clarification et le renforcement des règles commerciales multilatérales, surtout en ce qui a trait aux mesures compensatoires, et un meilleur mécanisme de règlement des différends donneront une plus grande sécurité d'accès aux marchés et pourront diminuer la concurrence exercée par les importations

- La propriété intellectuelle sera mieux protégée, notamment en ce qui concerne les brevets, le droit d'auteur et les secrets commerciaux.

- Grâce à l'Accord général sur le commerce des services (GATS), des règles mondiales s'appliquent pour la première fois au commerce des services. Le GATS établit en ce domaine des règles détaillées ainsi que des procédures de règlement des différends, et crée un Conseil des services qui fera partie de la nouvelle Organisation mondiale du commerce.

LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET L'URUGUAY ROUND



QU'Y A-T-IL DANS L'ACCORD POUR L'ÉCONOMIE DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE?

- ▶ Les droits de douane et les obstacles non tarifaires touchant le bois, le contreplaqué et les autres produits du bois seront réduits, en moyenne, de 50 p. 100 sur cinq ans. De meilleures disciplines s'appliqueront en ce qui concerne le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires ainsi qu'aux obstacles techniques au commerce.
- ▶ Nos principaux partenaires commerciaux élimineront les droits de douane et les obstacles non tarifaires sur le papier et les produits du papier. Les droits de douane seront supprimés sur une période de 10 ans dans les pays industrialisés participants.
- ▶ Pour l'industrie agricole alimentaire, l'Accord signifie :

- une réduction des droits de douane dans une proportion d'un tiers;
- un environnement commercial plus prévisible qui permettra au Canada de maintenir ses régimes de gestion de l'offre;
- de meilleures possibilités d'exportation pour les produits agricoles de base;
- une réduction des subventions à l'exportation de 36 p. 100 en valeur et de 21 p. 100 en volume sur une période de six ans;
- la réduction ou l'élimination des droits de douane sur un large éventail d'intrants; et
- de meilleures disciplines pour le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires.

- ▶ Les droits de douane sur les produits de la pêche transformés seront réduits du tiers sur cinq ans. Les droits de douane sur un grand nombre d'intrants et d'équipements pour la transformation du poisson seront réduits ou éliminés.
- ▶ Dans le cas des métaux non ferreux et des métaux ouvrés, les droits de douane seront réduits ou harmonisés à des taux peu élevés. Les réductions tarifaires sur les principaux marchés varient de 20 à 60 p. 100 et sont échelonnées sur une période de cinq ans. Les abaissements tarifaires les plus importants toucheront les produits à forte valeur ajoutée. En outre, les droits de douane seront réduits ou

la luzerne. Les augmentations prévues dans les dispositions en matière d'accès minimal créeront de nouvelles possibilités d'exportation pour les produits du bœuf et du porc vers l'Union européenne, le Japon et la République de Corée.

► Machinerie et équipement de construction et d'exploitation minière

Les exportations de machinerie et d'équipement et pièces de construction et d'exploitation minière, notamment les machines automotrices à aléser ou à réduire, profiteront de la suppression sur cinq ans des obstacles tarifaires et non tarifaires.

► Industrie des métaux primaires et ouvrés

La réduction des droits de douane et des obstacles non tarifaires applicables aux métaux primaires et ouvrés non ferreux pourrait avoir pour effet de mousser les exportations albertaines de produits du nickel à forte valeur ajoutée, notamment vers l'Union européenne, qui supprimera tous les droits de douane sur les produits du nickel. Cela pourrait favoriser de nouveaux investissements dans le secteur. De meilleures disciplines concernant les subventions et les mesures compensatoires amélioreront la sécurité d'accès aux marchés étrangers. En outre, la réduction des droits canadiens à l'importation sur les intrants et les équipements utilisés dans l'industrie pourrait entraîner une baisse des coûts.

► Services

L'Alberta dispose, dans le secteur des services, d'un certain nombre d'atouts, que le nouveau GATS mettra en valeur en permettant un meilleur accès aux marchés mondiaux, particulièrement dans les secteurs suivants : services professionnels (génie, architecture, comptabilité et arpentage), géomatique minière, informatique, environnement, éducation et formation commerciales et services destinés principalement aux industries énergétiques (pétrole et gaz).

- Les signataires du GATS sont convenus d'ouvrir leurs marchés à un vaste éventail de services, entre autres les services informatiques et de logiciels, le génie et la construction, les télécommunications améliorées, les services financiers, les services de haute technologie (dans des secteurs comme la forêt, la géomatique, la fabrication et les mines); les services professionnels et commerciaux; le tourisme et les transports.

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION : ALBERTA

POSSIBILITÉS POUR L'ALBERTA

- Industrie chimique et produits chimiques

La réduction et l'harmonisation des droits de douane amélioreront l'accès aux marchés mondiaux pour les produits de base et l'accès aux marchés à créneaux pour les produits chimiques spéciaux et autres à valeur ajoutée, notamment dans le cas des industries albertaines de produits pétrochimiques et de résines synthétiques (ex. : styrène, éthylène glycol, méthanol et polyéthylène basse densité) axées sur l'exportation. La formule d'harmonisation des droits sectoriels applicables aux produits chimiques et plastiques ouvrira de nouveaux débouchés dans les pays participants, en particulier en ce qui a trait aux produits pétrochimiques, aux résines synthétiques et aux produits chimiques spéciaux et autres à valeur ajoutée, ainsi qu'à des engrais comme l'urée et le chlorure de potassium.

- Industrie du pétrole et du gaz naturel

Ce secteur profitera surtout de la réduction ou de la suppression des droits de douane sur des intrants, comme l'équipement, et de la consolidation de l'accès aux marchés améliorés ou existants, dans le cas des services connexes de ce secteur.

- Industrie agricole

L'Accord créera, pour les industries agricole et alimentaire, un environnement davantage axé sur le marché et sur l'exportation. D'autre part, l'amélioration des règles concernant le recours aux droits compensateurs donnera aux exportations de produits agricoles et alimentaires de l'Alberta un accès élargi et plus sûr aux marchés étrangers, dont celui des États-Unis, qui revêt une importance décisive dans le cas des produits alimentaires transformés. Les importantes réductions en ce qui concerne à la fois le subventionnement des exportations et le volume des exportations subventionnées permettront à l'Alberta de mieux faire face à la concurrence étrangère pour ce qui est des produits agricoles destinés à l'exportation, notamment le blé, les graines de canola, l'orge, le blé dur, le malt et

- Une réduction de 60 p. 100 des droits de douane, échelonnée sur une période de cinq ans, s'appliquera aux équipements électroniques et à la plupart des équipements électroniques.
- Les principaux partenaires commerciaux élimineront sur cinq ans les droits de douane et les obstacles non tarifaires à l'importation de la plupart des équipements dans les secteurs de l'agriculture, du bâtiment, de la médecine et des sciences. Les droits de douane seront abaissés dans une proportion d'un tiers pour les autres machines et équipements non électriques.
- Dans le cas des métaux non ferreux et des métaux ouvrés, les droits de douane seront réduits ou harmonisés à des taux peu élevés. Les réductions tarifaires sur les principaux marchés varient de 20 à 60 p. 100 et sont échelonnées sur une période de cinq ans.
- La plupart des autres droits de douane seront l'objet, en moyenne, d'une réduction du tiers échelonnée sur cinq ans.
- La propriété intellectuelle sera mieux protégée, notamment en ce qui concerne les brevets, le droit d'auteur et les secrets commerciaux.
- La clarification et une meilleure discipline dans les règles commerciales multilatérales, surtout en ce qui a trait aux mesures compensatoires, et un meilleur mécanisme de règlement des différends donneront une plus grande sécurité d'accès aux marchés et pourront diminuer la concurrence exercée par les importations subventionnées sur les grands marchés d'exportation du Canada.
- Pour la première fois, il est tenu compte des aspects des mesures d'investissement liés au commerce, de sorte que les mesures d'investissement qui faussent le commerce seront supprimées.
- De meilleures disciplines pour les obstacles techniques au commerce auront pour effet d'empêcher les normes et les procédures de mise à l'essai et d'homologation d'entraver indûment les échanges.
- Grâce à l'Accord général sur le commerce des services (GATS), des règles mondiales s'appliqueront pour la première fois au commerce des services. Le GATS établit en ce domaine des règles détaillées ainsi que des procédures de règlement des différends, et crée un Conseil des services qui fera partie de la nouvelle Organisation mondiale du commerce.
- Le GATS s'applique à l'ensemble du commerce des services (y compris l'investissement, le mouvement temporaire de personnel et la prestation transfrontière de services) et à tous les paliers de gouvernement (y compris fédéral, provincial et municipal).



QU'Y A-T-IL DANS L'ACCORD POUR L'ÉCONOMIE DE L'ALBERTA?

- Les droits de douane sur les produits chimiques et plastiques seront harmonisés à des taux peu élevés. Dans le cas des droits plus élevés, l'harmonisation se soldera par des réductions de plus du tiers, échelonnées sur des périodes allant jusqu'à 10 ans. L'Accord améliore également les règles de protection de la propriété intellectuelle et renforce l'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce.
- Les grands partenaires commerciaux du Canada élimineront les droits de douane et les obstacles non tarifaires à l'importation du papier et des produits du papier. Les droits de douane seront éliminés sur dix ans dans les pays industrialisés participants. De nouvelles disciplines applicables aux procédures en matière de licences d'importation et aux obstacles techniques au commerce élargiront et contribueront à garantir l'accès aux débouchés, particulièrement dans les pays en développement.

- Les droits de douane et les obstacles non tarifaires seront réduits en moyenne de 50 p. 100 sur le bois d'œuvre, le carton et les autres produits du bois en cinq ans. De meilleures disciplines seront imposées pour le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires, ainsi qu'aux obstacles techniques au commerce.

- Pour l'industrie agricole et alimentaire, l'Accord prévoit :
 - une réduction des droits de douane dans une proportion d'un tiers;
 - de meilleures possibilités pour les exportations de produits agricoles comme le bœuf, les céréales et les graines oléagineuses;
 - une réduction des subventions à l'exportation de 36 p. 100 en valeur et de 21 p. 100 en volume sur une période de six ans;
 - la réduction ou l'élimination des droits de douane sur un large éventail d'intrants; et
 - de meilleures disciplines pour le recours aux mesures sanitaires et phytosanitaires.
- Les droits de douane seront réduits d'un tiers, en moyenne, sur une période de cinq ans pour le matériel automobile ainsi que le matériel de transport urbain et ferroviaire.

Le Canada et l'Uruguay Round

Débouchés selon les provinces

- ▶ L'Alberta
- ▶ La Colombie-Britannique
- ▶ L'Île-du-Prince-Édouard
- ▶ Le Manitoba
- ▶ Le Nouveau-Brunswick
- ▶ La Nouvelle-Écosse
- ▶ L'Ontario
- ▶ Le Québec
- ▶ La Saskatchewan
- ▶ Terre-Neuve/Labrador
- ▶ Le Yukon, les Territoires du Nord-Ouest

L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES (GATS)

L'ADMISSION TEMPORAIRE DES FOURNISSEURS DE SERVICES

CONTENU DE L'ACCORD

- ▶ Presque tous les pays développés et un grand nombre de pays en développement ont pris l'engagement de permettre aux entreprises de muter leurs employés (cadres, gestionnaires et spécialistes).
- ▶ Sous le régime du GATS, plusieurs pays vont également faciliter la venue chez eux, pour de courtes périodes, de représentants de sociétés de services qui veulent exploiter le marché local.
- ▶ Un certain nombre de pays vont ouvrir leurs portes aux fournisseurs de certains services professionnels pour l'exécution de contrats.
- ▶ Un programme de travail visera la négociation d'une libéralisation plus poussée dans ce domaine.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- ▶ Il sera plus facile, pour les employés de sociétés de services canadiennes et pour certaines catégories de professionnels du Canada, de travailler à l'étranger, où ils aideront le secteur hautement concurrentiel de l'exportation de services canadiens à tirer pleinement profit des possibilités offertes par l'Accord.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Les règles du GATS sur l'admission temporaire feront-elles augmenter l'immigration vers le Canada?

Non. Il n'est pas question d'immigration ou d'emploi permanent dans le GATS. Les engagements ne portent que sur l'admission temporaire des fournisseurs de services auxquels le Canada accorde l'accès en vertu de l'Accord.

L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES (GATS)

LES INDUSTRIES CULTURELLES

LE CONTENU DE L'ACCORD

- ▶ Le Canada a obtenu, pour ses industries culturelles, des exemptions équivalentes aux exemptions contenues dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et dans l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).
- ▶ Le Canada n'a pris aucun engagement spécifique pour ce qui est de l'accès au marché et du traitement national d'un service culturel quelconque.
- ▶ Le Canada conserve le droit de conclure des ententes de traitement préférentiel concernant la coproduction de films et d'émissions télévisées.
- ▶ Le GATS n'a aucun effet sur les programmes de subventions gouvernementales ou sur les autres formes d'aide dans le secteur culturel, p. ex., publication, radiodiffusion, films, enregistrement audio.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- ▶ Le Canada conserve toute sa capacité de favoriser et de maintenir la vitalité de son identité nationale et de ses industries culturelles.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Le GATS va-t-il nuire aux exemptions obtenues dans le cadre de l'ALE et de l'ALENA?

Non. Le Canada conserve toute sa capacité de prendre des mesures pour protéger son patrimoine national et son identité culturelle de même que pour assurer la viabilité de ses industries culturelles.

Si un signataire du GATS allègue qu'une mesure prise par le Canada contrevient à une règle de l'Accord, ce signataire pourrait porter plainte aux termes de la procédure de règlement des différends. Le Canada n'ayant pris aucun engagement dans le secteur culturel, les possibilités d'un tel recours sont en fait très limitées.

Les mesures de rétorsion prises en vertu du GATS seront assujetties aux disciplines multilatérales du système de règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

LES SERVICES PROFESSIONNELS ET COMMERCIAUX

LE CONTENU DE L'ACCORD

- Le GATS oblige les membres à appliquer d'une façon raisonnable, objective et impartiale tous les règlements qui touchent le commerce des services, y compris les normes professionnelles.
- Après l'Uruguay Round, des négociations multilatérales porteront sur une reconnaissance mutuelle des normes, en particulier pour des secteurs professionnels clés comme les services comptables et les services de génie et d'architecture.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Le GATS facilitera l'accès aux marchés mondiaux, actuels et futurs, notamment à ceux des pays en développement. La plupart de ces pays se sont fermement engagés à accroître l'accès à leurs marchés concernant un certain nombre de services aux entreprises que le Canada est désireux d'exporter.
- Le GATS comporte des possibilités significatives pour un certain nombre de services professionnels, y compris les services de génie-conseil — qui sont parmi les plus développés au monde.
- Parmi les autres points forts du Canada, mentionnons les services techniques et consultatifs en pêche, en exploitation minière, en foresterie et en agriculture; la production et la distribution d'énergie hydro-électrique; les services d'exploration et d'extraction des ressources (pétrole, gaz et mines); les services d'ingénierie et de protection de l'environnement; la géomatique; les télécommunications; et les services et les logiciels informatiques.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Le secteur des services commerciaux et professionnels du Canada est-il assez concurrentiel pour profiter de la libéralisation des marchés?

Oui. Les services commerciaux et professionnels représentent déjà 20 p. 100 des exportations canadiennes de services.

L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES (GATS)

LES SERVICES DE TRANSPORT

LE CONTENU DE L'ACCORD

- ▶ Les services aériens — comme tous les autres services négociés — sont couverts par le GATS, mais l'Accord ne s'applique actuellement qu'à un nombre limité d'activités : réparation et maintenance d'aéronefs, services de commercialisation et de vente, et systèmes informatisés de réservations. D'autres éléments du transport aérien comme les droits de trafic et la manutention au sol continueront d'être régis par la Convention de Chicago et par l'actuel système d'accords bilatéraux sur les services aériens. Le dossier sera réexaminé d'ici cinq ans.
- ▶ Les services de transport maritime ont fait l'objet de longues négociations. Certains pays ont pris des engagements limités en matière d'accès aux marchés. Les négociations entre les principaux pays expéditeurs se poursuivront jusqu'en juin 1996 sur l'expédition en haute mer, sur les services annexes ainsi que sur l'accès et le recours aux services portuaires et maritimes.
- ▶ Des engagements limités en matière d'accès aux marchés ont été pris sur le transport terrestre.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- ▶ Les futures négociations sur le transport maritime offrent aux expéditeurs canadiens la possibilité d'accéder à des arrangements de transport international plus efficaces et moins discriminatoires.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Quel effet l'Accord aura-t-il sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et sur l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)?

Il n'y a aucun conflit avec ces accords.

Pourquoi avons-nous accepté de futures négociations sur les télécommunications de base?

Le Canada, comme la plupart de ses grands partenaires commerciaux — dont les États-Unis — n'a pas pris d'engagement sur l'accès aux marchés pour les services de télécommunications de base. Pour garantir que le Canada ne soit pas exclu des accords préférentiels bilatéraux conclus par d'autres pays, il est dans notre intérêt de participer aux discussions sur la libéralisation de l'accès aux marchés des télécommunications de nos principaux partenaires.

sera plus facile pour les entreprises canadiennes de fournir des services à l'étranger.

- ▶ Dans le domaine des services de télécommunications améliorés, le marché canadien est l'un des plus ouverts du monde. Déjà, un certain nombre de pays ont supprimé ce qui entrave l'accès des fournisseurs de services améliorés. De nouvelles négociations seront cependant nécessaires pour faire supprimer les barrières imposées aux entreprises canadiennes dans le domaine des services de base.
- ▶ Les négociations ultérieures dans le domaine des télécommunications de base permettront de faire bénéficier les entreprises canadiennes de l'accès aux marchés que les pays conviendront de s'accorder.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Les dispositions de l'Accord auront-elles pour effet de faire baisser le prix des appels interurbains?

La libéralisation du commerce des services de télécommunications aura sans doute pour effet d'intensifier la concurrence à l'échelle mondiale, ce qui devrait faire baisser les prix. À l'échelle mondiale, on peut observer un fléchissement général des tarifs interurbains, les prix se rapprochant des coûts. Cette tendance est attribuable aux progrès technologiques et à l'évolution des marchés.

Les dispositions du GATS sur les télécommunications permettront-elles à des géants comme AT&T, British Telecom et Deutsche Bundespost Telekom de s'implanter au Canada?

Ces sociétés revendent peut-être déjà au Canada des services améliorés. Toutefois, le Canada n'a pris aucun engagement sur les services de télécommunications de base, et le GATS proprement dit ne permet pas à ces sociétés de fournir des services de télécommunications de base au Canada. Il reste à voir jusqu'où mèneront les futures négociations. De toute manière, nos principaux partenaires commerciaux imposent des restrictions comparables et les services y sont souvent fournis par des sociétés d'État.

L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES (GATS)

LES SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

LE CONTENU DE L'ACCORD

- Une annexe du GATS sur les télécommunications définit des normes minimales de réglementation dans ce secteur, notamment une la garantie d'accès aux systèmes publics de télécommunications, qui est accordée aux autres fournisseurs à des conditions raisonnables et non discriminatoires.
- Les gouvernements des pays d'accueil doivent permettre aux entreprises étrangères d'avoir accès aux réseaux et services publics de télécommunications et de les utiliser, à des conditions raisonnables et non discriminatoires, en vue de la prestation de services réguliers (p. ex., services bancaires, services informatiques et services de télécommunications améliorés).
- Partant, les entreprises pourront exploiter des réseaux privés loués pour leurs communications internes en utilisant l'équipement de leur choix.
- Les pays industrialisés, dont le Canada, ont pris des engagements précis de maintien des niveaux actuels d'accès aux marchés des services de télécommunications améliorés, et la plupart des pays en développement ont offert d'autoriser l'accès à certains segments du secteur.
- Plus d'une douzaine de pays, dont le Canada, les États-Unis, les pays de l'Union européenne, le Japon, l'Australie, les pays nordiques et certains grands pays en développement ont convenu de poursuivre les négociations sur les services de base jusqu'en avril 1996.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Au Canada, les services de télécommunications améliorés ne sont pas réglementés et ne font pas l'objet de restrictions touchant l'accès ou la participation étrangère. Par contre, les nouveaux engagements pris par certains pays ont pour effet d'ouvrir leur marché intérieur. Cette libéralisation et les engagements qu'ont pris les parties de ne pas revenir en arrière seront avantageux pour les fournisseurs canadiens de services améliorés qui étendront leurs activités à l'étranger.
- La réglementation du marché intérieur en vigueur au Canada est parfaitement compatible avec les dispositions inscrites dans l'annexe de l'Accord sur les télécommunications. Or, pour un certain nombre de pays, l'Accord comporte une transparence et une discipline accrues qui supposent des modifications de leurs règlements et de leurs pratiques dans le domaine des télécommunications. Ainsi, il

Puisque les autres pays n'ont pas pris les engagements que nous attendions, pourquoi avons-nous supprimé nos restrictions subsistantes sur la propriété canadienne? Ne risquons-nous pas ainsi de voir fortement augmenter la propriété étrangère de nos institutions financières?

Ces restrictions ne cadraient pas avec le niveau d'ouverture régnant dans le secteur financier de nos principaux partenaires commerciaux ou avec nos engagements aux termes de l'ALE et de l'ALÉNA. Nous ne ne prévoyons aucun effet négatif par suite de cette suppression. D'ailleurs, le secteur canadien ne s'y est pas opposé.

Le Canada a-t-il décidé d'autoriser les banques étrangères à ouvrir des succursales sur son territoire?

Non. Les banques étrangères doivent d'abord établir des filiales canadiennes. Le gouvernement canadien reste convaincu que c'est là la meilleure façon de réglementer les banques et nous n'avons pas l'intention de changer cette disposition.

L'accord sur les services financiers met-il en péril la protection des investisseurs, des déposants et des assurés ou l'intégrité de notre système financier?

Non. Le GATS maintient le droit des gouvernements de réglementer le secteur des services financiers et de prendre des mesures pour protéger les consommateurs et préserver l'intégrité du système financier.

Le Canada s'inquiète-t-il de la réduction des engagements de la part des États-Unis?

Le Canada regrette que les États-Unis ne soient pas allés plus loin, mais il continuera à réclamer une plus grande ouverture des marchés financiers américains. Notre accès et notre droit au traitement national sont déjà protégés par l'ALÉNA. Et il y aura d'autres négociations sur les services financiers d'ici la fin de 1995.

- Un environnement commercial plus ouvert permettra aux entreprises canadiennes de services financiers d'assurer un meilleur service à leurs clients commerciaux à l'échelle mondiale. Les entreprises et leurs clients deviendront ainsi plus compétitifs.
- Les entreprises canadiennes ne dépendront plus de la négociation d'accords bilatéraux pour avoir accès à de nouveaux marchés. Cet accès sera accordé en vertu de règles du jeu convenues internationalement. Nos entreprises auront le même accès aux marchés que celles des autres pays développés, notamment les États-Unis et les pays de l'Union européenne (UE).
- La majorité des signataires du GATS ont pris des engagements spécifiques relativement aux services financiers. Les pays de l'Union européenne, la Suisse et d'autres pays développés ont fait en sorte que les institutions canadiennes puissent s'établir sur leurs marchés et y opérer à des conditions aussi favorables que celles qui sont faites aux banques nationales. La plupart des pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est ont garanti un certain niveau d'accès et offert un degré raisonnable de traitement national aux entreprises déjà établies. Ces pays en développement seront encouragés à ouvrir davantage leurs marchés lorsque les négociations reprendront.

LES QUESTIONS FRÉQUEMENT POSÉES

Est-il vrai que le Round n'a pas abouti à grand-chose pour ce qui concerne les services financiers?

Non, c'est faux. Le Canada aura accès à un grand nombre de pays importants, dont ceux de l'Union européenne.

Nous obtiendrons aussi les avantages de la nation la plus favorisée, de sorte que nos institutions financières bénéficieraient du même accès que celui accordé à celles de nos grands partenaires, tels que les États-Unis et l'UE.

Le Canada et d'autres pays pourront obtenir de meilleurs engagements lorsque les nouvelles négociations seront achevées, en 1995.

Le Canada a-t-il réussi à obtenir un meilleur accès pour les institutions financières canadiennes dans les autres marchés?

Nous avons obtenu certaines améliorations, mais de nouveaux progrès sont possibles. C'est pourquoi nous sommes prononcés en faveur d'une réouverture de l'Accord, qui permettra de poursuivre les négociations sur les services financiers. Le Canada a par ailleurs pris des dispositions pour maintenir ses droits concernant la réciprocité, au cas où ces négociations ne déboucheraient pas sur un accord satisfaisant.

LES SERVICES FINANCIERS

LE CONTENU DE L'ACCORD

- ▶ Outre des principes généraux pour la réglementation et la libéralisation du commerce de l'ensemble des services, le GATS contient des dispositions relatives à des questions ayant une importance particulière pour le secteur des services financiers.
- Il est tenu compte du droit des gouvernements de prendre des mesures pour protéger les déposants, les investisseurs et les assurés et sauvegarder l'intégrité du système financier.
- Le comité des services financiers du Conseil du commerce des services aura notamment pour rôle de s'assurer que le secteur est appuyé par des compétences appropriées.
- Des experts financiers contribueront aussi aux travaux des groupes spéciaux chargés d'examiner les différends mettant en jeu des questions financières.

- ▶ La plupart des pays développés et bon nombre de pays en développement, en particulier les nouveaux pays en voie d'industrialisation (NPI), se sont engagés à consolider les niveaux actuels d'accès aux marchés et, dans certains cas, à lever les barrières commerciales existantes.

- ▶ Le GATS renferme aussi une entente sur une approche commune en vue de parvenir à une libéralisation plus générale et plus poussée de l'ensemble des services financiers. Le Canada a contribué à la négociation de cette entente, à laquelle la plupart des pays développés ont adhéré.

- ▶ Le Canada a convenu d'éliminer les quelques restrictions importantes sur la propriété étrangère qui subsistent encore dans le secteur financier. Il s'agit de la limitation de 10 p. 100 pour les particuliers et de 25 p. 100 pour les groupes touchant la propriété étrangère dans les institutions financières sous réglementation fédérale et contrôle canadien (par ex., fiducies et compagnies d'assurance), et du plafond de 12 p. 100 de l'actif national imposé à l'ensemble des banques étrangères au Canada. Le maximum de 10 p. 100 est maintenu pour la propriété individuelle — canadienne ou étrangère — d'une banque de la Liste 1, mais la limite collective de 25 p. 100 a été abandonnée.
- ▶ Pour favoriser davantage la libéralisation de ce secteur, les services financiers feront l'objet de nouvelles négociations devant être achevées d'ici la fin de 1995.

gouvernement fédéral a tenu des consultations approfondies avec les provinces sur la nature de nos engagements précis aux termes du GATS.

Le GATS est-il le premier accord portant sur le commerce des services?

Non. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) renferment des dispositions importantes sur le commerce et l'investissement dans le secteur des services. Dans son projet de Marché unique, l'Union européenne (UE) a aussi accordé une grande priorité à l'élimination des obstacles à la prestation de services dans les pays membres.

Toutefois, le GATS est le premier accord multilatéral global du genre. À ce titre, il stimulera le commerce mondial des services.

d'exploration, services de génie, services relatifs à l'environnement et à la recherche scientifique dans le secteur des ressources naturelles);

- les services liés aux communications et aux transports terrestres;

- certains services dispensés aux producteurs dans des domaines de technologie de pointe (p. ex., les communications informatiques, les logiciels et la formation connexe); et

- les services de gestion de projets d'immobilisations dans des domaines comme ceux du pétrole et du gaz, des transports, et la mise en place de centres de villégiature touristiques.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

En quoi le GATS est-il important?

Comme cela a été le cas pour le commerce des marchandises grâce au GATT, le GATS créera des règles et des conditions favorables à la croissance, à l'avenir, du commerce des services. Depuis 1947, le GATT a permis de décupler le volume du commerce international des marchandises en l'assujettissant à des règles, en faisant fonction d'instance de discussion sur une libéralisation plus poussée des échanges commerciaux et en donnant une impulsion à ce mouvement.

Le commerce des services est-il important pour le Canada?

Absolument. Les services représentent plus de 15 p. 100 du commerce total du Canada. On estime que pour chaque dollar de biens exportés, 39 cents proviennent du secteur des services, ce qui représente un montant supplémentaire de 57 milliards de dollars en exportations. Les secteurs où il y a le plus de services à valeur ajoutée incorporés dans les exportations sont ceux de la haute technologie utilisant des services de génie et des services d'informatique.

Les industries de services emploient 72 p. 100 de la population active au Canada, et on prévoit que toutes les régions du pays profiteront du GATS. L'Accord offrira aux entreprises canadiennes plus de possibilités de ventes à l'exportation, tandis qu'un accès accru aux services de calibre mondial améliorera la compétitivité de l'économie canadienne, tant des fabricants que des autres producteurs et exportateurs.

La signature du GATS engage-t-elle les provinces ou seulement le gouvernement fédéral?

L'Accord s'applique aux mesures touchant le commerce des services prises par tous les paliers de gouvernement. C'est pourquoi, durant les négociations, le

- la mise en place de disciplines visant les subventions faussant les échanges dans les industries de services; et
- le rapport entre le commerce des services et l'environnement.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Les fournisseurs canadiens de services auront accès à de nouveaux marchés et consolideront leur accès aux marchés qui leur sont déjà ouverts. Les services figurent parmi les éléments du commerce international qui sont les plus sophistiqués et qui connaissent l'expansion la plus rapide.
- D'importants débouchés s'ouvrent pour le Canada aux chapitres des services informatiques et professionnels, des services de génie, des services de conseil en gestion et des services de télécommunications ainsi qu'en ce qui concerne des services internationaux relativement nouveaux comme les services de protection de l'environnement faisant appel à des techniques de pointe.
- Pour la première fois, les services financiers sont assujettis à une discipline multilatérale qui assurera la promotion et la protection des institutions financières canadiennes à l'étranger.
- L'élargissement et la sécurisation de l'accès à des services de classe mondiale amélioreront également la compétitivité du secteur canadien de la transformation et de l'économie nationale.
- Le Canada a veillé à préserver ses intérêts culturels. De même, il n'a pris aucun engagement en matière de santé ou d'éducation.

NOS INTÉRÊTS À L'EXPORTATION

- Parmi les secteurs de services qui présentent un grand intérêt pour l'exportation, on retrouve l'informatique, la construction et le génie, les services de télécommunications améliorés, les services de protection de l'environnement ainsi que les services financiers et professionnels.
- Le Canada a obtenu un avantage comparatif dans toute une gamme de services commerciaux, dont :
 - les services liés à l'extraction minière, à la foresterie, à l'agriculture, à la production et à la distribution d'énergie hydro-électrique, à l'exploitation dans les régions difficiles et les conditions climatiques extrêmes (p. ex., services

LE CONTENU DE L'ACCORD

- ▶ Tous les membres de l'Organisation mondiale du commerce seront aussi membres de l'Accord général sur le commerce des services, qui offre pour la première fois un cadre global de règles et de disciplines sur les mesures gouvernementales touchant le commerce des services, y compris l'investissement, le mouvement temporaire du personnel et la fourniture transfrontières de services. L'Accord établit aussi une instance pour la négociation de meilleurs débouchés et pour le règlement des différends commerciaux.
- ▶ L'Accord comprend essentiellement l'obligation de traiter également tous les autres membres (traitement de la nation la plus favorisée), même si certaines exemptions peuvent être négociées. Il exige également la transparence (des règles claires et publiées).
- ▶ Le GATS couvre les mesures prises par tous les paliers de gouvernement, mais ne couvre pas les services normalement fournis par les gouvernements — comme les services de santé, de police et d'éducation —, sauf dans la mesure où ces services sont privatisés et donc ouverts à la concurrence.
- ▶ Les pays ont donc ouvert leurs marchés de services à des degrés divers. Le pays qui a pris un engagement spécifique en matière d'accès aux marchés doit accorder aux services importés dans ce secteur le même traitement que celui qu'il accorde à ses propres fournisseurs (sauf s'il est clairement mentionné autrement). Les engagements pris dans des secteurs comme les services financiers et les télécommunications sont aussi assujettis aux règles plus détaillées contenues dans les annexes sectorielles à l'Accord général.
- ▶ Les pays signataires du GATS se sont engagés à entreprendre des négociations plus poussées sur un certain nombre de questions, notamment :

- une plus grande libéralisation des services financiers et des services de transport maritime;
- la libéralisation des services de télécommunications de base;
- l'harmonisation des normes en matière de services professionnels et techniques et en ce qui concerne l'autorisation d'exercer;
- l'établissement de sauvegardes d'urgence;
- la libéralisation des marchés publics des services;
- la libéralisation plus poussée de la fourniture de services par des particuliers, comme les experts en informatique, les ingénieurs ou les analystes en valeurs mobilières;

SURVOL

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- Par secteur des services, on entend généralement les compagnies de service public, les transports, les communications, le commerce de gros et de détail, les services financiers, l'assurance et l'immobilier, les services aux entreprises et aux particuliers ainsi que les services communautaires et gouvernementaux. À ce titre, on peut, en gros, répartir les services en trois sous-secteurs : services aux consommateurs, services aux producteurs et services gouvernementaux. Les services aux « producteurs » constituent le domaine-clé qui nous intéresse et qui doit être visé par le nouvel Accord général sur le commerce des services (GATS).

- Les exportations canadiennes de services ont représenté quelque 25 milliards de dollars en 1992, soit environ le sixième des exportations de marchandises. Les exportations de services commerciaux ont progressé à un rythme presque deux fois plus rapide que celui des exportations de marchandises depuis 1980. On a en outre estimé que la composante services aux producteurs représentait 39 p. 100 de toutes les exportations de biens faites par le Canada, ce qui équivaut à 57 milliards de dollars en exportations supplémentaires.

- La plupart des exportations de services sont destinées au marché américain, mais un nombre croissant d'entreprises canadiennes réussissent à s'implanter sur certains créneaux des marchés d'outre-mer. En ce qui concerne chacun des sous-secteurs, le Canada enregistre un excédent de balance des paiements au titre de services comme les services informatiques, les services dans le secteur des ressources naturelles, la consultation et d'autres services professionnels, les services de courtiers et d'agents travaillant à la commission ainsi que les communications. En outre, les ingénieurs-conseils et les fournisseurs de services financiers et professionnels aux entreprises oeuvrent sur le marché international.

- Le secteur des services emploie 72 p. 100 de la population active canadienne et 90 p. 100 des emplois créés au cours de la dernière décennie l'ont été dans ce secteur. À titre d'exemples concrets, l'industrie canadienne du génie-conseil, l'une des plus avancées au monde, a tiré plus de 590 millions de dollars de projets réalisés à l'étranger en 1990. L'industrie des levés, de la cartographie et de la géomatique a des recettes d'exportation de 92 millions de dollars. Nos réseaux de télécommunications comptent parmi les meilleurs au monde; les services téléphoniques locaux atteignent 98 p. 100 de la population. Cette industrie génère 16 milliards de dollars de bénéfices et emploie environ 1 16 000 personnes.

- En 1992, le commerce mondial des services a représenté quelque 1,3 billion de dollars parmi les membres de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Quelles retombées l'Accord relatif aux textiles et aux vêtements aura-t-il sur nos industries canadiennes du textile et du vêtement?

L'Accord relatif aux textiles et aux vêtements ramènera sous l'égide du GATT le commerce mondial du textile et du vêtement. La libéralisation des marchés se fera progressivement sur une période de 10 ans, la plupart des ouvertures du marché canadien à cet égard étant prévues vers la fin de cette période. Le caractère graduel de la libéralisation du marché assurera la stabilité et la prévisibilité nécessaires aux industries visées pendant les 10 années de la période de transition.

Pendant cette période, les industries canadiennes disposeront de mécanismes de sauvegarde spéciales qui les protégeront contre les augmentations dommageables des importations. En outre, elles bénéficieront de la protection de règles améliorées qui régiront les pratiques commerciales déloyales ou frauduleuses, ou le recours à des mécanismes de contournement.

La réintégration du commerce du textile et du vêtement dans l'Accord du GATT après plus de 30 ans de protection spéciale figure parmi les principaux objectifs de l'Uruguay Round. Cette intégration aura des retombées économiques appréciables sur les pays moins développés.

Les industries du textile et du vêtement et les provinces ont participé étroitement aux consultations qui se sont déroulées en appui aux négociations.

Pourquoi le gouvernement cesse-t-il d'appuyer l'industrie du vêtement en éliminant l'AMF?

Le gouvernement s'est engagé à appuyer l'industrie du vêtement pendant la FASC (Campagne de promotion des vêtements de mode), dont l'objectif est d'encourager l'industrie à prendre les mesures nécessaires pour améliorer sa compétitivité en accroissant sa valeur ajoutée. L'industrie devra procéder à plusieurs ajustements pour rester concurrentielle malgré l'élimination progressive de l'AMF et son intégration au GATT.

L'élimination progressive de l'AMF donnera assez de temps pour s'adapter à une réduction graduelle de la protection; cette période, conjuguée à la campagne FASC, devrait aider l'industrie à s'adapter plus efficacement et à faire les investissements nécessaires dans un environnement commercial prévisible.

Pour plusieurs sous-secteurs de l'industrie du vêtement, les niveaux de limitation prévus dans l'AMF dépassent presque la taille globale du marché intérieur. Au fil des ans, les fabricants de vêtements se sont graduellement adaptés à ce courant d'importations et sont déjà bien préparés à l'élimination de l'AMF.

Le Canada et l'Uruguay Round

Gouvernement du Canada

Le secteur du vêtement

Avril 1994

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Le Canada profitera de taux de droit réduits sur les marchés de ses grands partenaires développés, surtout les États-Unis.
- La réduction des droits de douane et des barrières non tarifaires améliorera la compétitivité des prix canadiens sur ces grands marchés.
- L'élimination graduelle de l'Arrangement multilatéral sur une période de 10 ans devrait permettre l'ajustement ordonné de l'industrie.
- Le commerce mondial du textile et du vêtement sera assujéti à une seule série de règles.
- L'industrie bénéficiera d'une meilleure réglementation des pratiques commerciales déloyales ou frauduleuses et des mécanismes de contournement.
- Des mécanismes de sauvegarde seront prévus pour empêcher une augmentation soudaine des importations qui nuirait aux producteurs canadiens.
- Pendant la période de transition, le Canada continuera d'imposer des contingents sur les textiles et produits textiles les plus vulnérables afin de donner aux producteurs canadiens le temps de s'adapter.
- Les utilisateurs industriels de matières textiles (par ex., les fabricants de vêtements, d'automobiles et de mobilier) et les consommateurs de textiles bénéficieront d'une meilleure sélection de produits à moindre prix.

NOS INTÉRÊTS D'EXPORTATION

- Complots pour hommes et garçons
- Vêtements sport pour femmes, y compris les vêtements de bain
- Vêtements en fourrure
- Vêtements d'extérieur pour l'hiver
- Pantalons
- Gilets

- En vertu de l'Accord, le Canada devra intégrer ses textiles, qui ont compté pour 51 p. 100 du volume total des importations canadiennes de textiles et de vêtements en 1990. L'intégration des produits et le relèvement des taux de croissance des contingents existants se feront en trois étapes sur une période de transition de 10 ans. À chaque étape commençant le 1^{er} janvier 1995, le 1^{er} janvier 1998 et le 1^{er} janvier 2002, un pourcentage minimum des importations du Canada devra être intégré au GATT. Tous les autres produits devront être intégrés à la fin de la période de transition.
- Chaque étape exigera l'intégration d'une gamme de produits de chacune des catégories suivantes : peignés et filés, tissus, produits textiles confectionnés et vêtements. Cet arrangement permet de tenir compte de la vulnérabilité de chaque produit visé par chaque étape.
- Toutes les restrictions AMF en vigueur le 31 décembre 1994 seront assujetties au nouvel accord et maintenues jusqu'à ce qu'elles aient été éliminées ou que les produits en cause aient été intégrés au GATT.
- L'Accord contient aussi un mécanisme de sauvegarde transitoire qui pourra être appliqué aux produits non encore intégrés au GATT. Cette mesure assurera une protection contre le commerce incontrôlé ou contre l'augmentation subite et dommageable des importations depuis certains pays.
- Durant la période de transition, le Canada pourra maintenir les arrangements bilatéraux de limitation en vigueur. Ceci dit, les niveaux contingentaires pourront toutefois être relevés pendant cette période.
- L'Accord contient en outre des dispositions qui favorisent l'expansion du commerce, qui renforcent les règles de discipline, qui régissent les pratiques commerciales déloyales ou frauduleuses et les mécanismes de contournement, et qui améliorent l'accès aux marchés.
- Pour améliorer l'accès aux marchés, plusieurs pays ont accepté de consolider leurs droits à des taux raisonnables. En outre, les négociations ont permis de réduire, d'éliminer ou de réglementer l'utilisation de mesures non tarifaires comme les régimes de licences discrétionnaires ou les interdictions d'importer.
- Le Canada réduira graduellement les droits de douane sur les vêtements jusqu'à un plafond de 18 p. 100 sur 10 ans. Par exemple, le droit actuel de 25 p. 100 sera réduit de 28 p. 100, ce qui donnera un nouveau taux de 18 p. 100. Toutefois, les droits sur les tissus importés pour l'industrie du vêtement seront davantage réduits (par ex., le droit de 25 p. 100 sur les tissus sera ramené à 14 p. 100 graduellement sur 10 ans), ce qui avantagera les fabricants de vêtements.

(En présumant que l'OMC sera mise en opération le 1^{er} janvier 1995.)

LE SECTEUR DU VÊTEMENT

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- En 1992, l'industrie du vêtement comptait plus de 1 700 fabricants qui, cette année-là, ont employé 75 000 personnes et expédié pour 5,5 milliards de dollars de marchandises. Présente dans toutes les provinces, l'industrie se concentre cependant au Québec, en Ontario et au Manitoba.

- La plupart des fabricants qui composent cette industrie sont des petites entreprises, dont les trois quarts comptent moins de 50 employés.
- Les principaux atouts de cette industrie sont sa base de fabrication diversifiée, la variété et la haute qualité de ses produits, son orientation vers la création de mode et ses installations de fabrication flexibles; tous ces atouts lui donnent une base forte et viable qui lui permet de développer ses marchés d'exportation.
- Entre 1989 et 1992, les exportations sont passées de 335 millions à 577 millions de dollars, soit une augmentation de 72 p. 100, et ont représenté 10 p. 100 de la production totale de l'industrie. Les États-Unis, qui constituent le plus gros marché d'exportation du Canada, ont absorbé 90 p. 100 des exportations canadiennes de vêtements en 1992.

- Parmi les principaux produits d'exportation figurent les pantalons, les complets pour hommes et garçons, les vêtements de bain, les fourrures et les chandails.
- Le succès de l'industrie sur les marchés d'exportation peut être imputé en partie à la réputation qu'elle se bâtit en Amérique du Nord pour la qualité de ses produits et son sens de la mode.

- Les importations totales de vêtements de toutes provenances au Canada sont évaluées à 2,4 milliards de dollars, soit 38 p. 100 du marché canadien en 1992; près de 21 p. 100 de toutes nos importations proviennent de pays développés, les États-Unis étant de loin notre principal fournisseur. 70 p. 100 des importations totales, ou 89 p. 100 des importations à faible coût, sont couverts par des accords de limitation passés en vertu de l'Arrangement multilatibres (AMF)

LE CONTENU DE L'ACCORD

- L'Accord de l'Uruguay Round sur les textiles et les vêtements contient un calendrier approuvé prévoyant l'élimination graduelle, sur 10 ans, des contingents négociés en vertu de l'AMF. Après cette période de transition, les secteurs du textile et du vêtement seront entièrement assujettis à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Quelles retombées l'Accord relatif aux textiles et aux vêtements aura-t-il sur nos industries canadiennes du textile et du vêtement?

L'Accord relatif aux textiles et aux vêtements ramènera sous l'égide du GATT le commerce mondial du textile et du vêtement. La libéralisation des marchés se fera progressivement sur une période de 10 ans, la plupart des ouvertures du marché canadien à cet égard étant prévues vers la fin de cette période. Le caractère graduel de la libéralisation du marché assurera la stabilité et la prévisibilité nécessaires aux industries visées pendant les 10 années de la période de transition.

Pendant cette période, les industries canadiennes disposeront de mécanismes de sauvegarde qui les protégeront contre les augmentations dommageables des importations. En outre, elles bénéficieront de la protection de règles améliorées qui régiront les pratiques commerciales déloyales ou frauduleuses, ou le recours à des mécanismes de contournement. La réintégration du commerce du textile et du vêtement dans l'Accord du GATT après plus de 30 ans de protection spéciale figure parmi les principaux objectifs de l'Uruguay Round. Cette intégration aura des retombées économiques appréciables sur les pays moins développés. Les industries du textile et des produits textiles et les provinces ont participé étroitement aux consultations qui se sont déroulées en appui aux négociations.

Pourquoi le gouvernement retire-t-il son appui à cette industrie en réduisant les droits de douane et en acceptant d'éliminer l'Arrangement multifibres (AMF)?

Le gouvernement n'abandonne pas l'industrie. Les réductions tarifaires sur les textiles (qui incorporent aussi les recommandations du Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCÉ)), visent à ramener nos droits de douane à des niveaux plus comparables à ceux des autres grands pays industrialisés, surtout les États-Unis). Ces réductions profiteront à l'économie canadienne en rendant l'industrie du vêtement et les autres industries consommatrices de textiles (comme l'industrie du meuble) plus concurrentielles. Les changements tarifaires auront aussi l'avantage de réduire les coûts des vêtements et autres produits finis pour les consommateurs.

L'intégration de l'AMF au GATT donnera suffisamment de temps pour réduire progressivement la protection et pour permettre ainsi à l'industrie de s'adapter plus efficacement et de faire les investissements nécessaires dans un environnement commercial stable et prévisible.

À la fin de la période de transition, l'industrie du textile continuera de bénéficier de la protection conférée par le tarif et à avoir accès à de meilleures règles et disciplines visant à contre plus efficacement des pratiques commerciales déloyales comme le dumping et le subventionnement excessif.

La combinaison des réductions tarifaires et de l'élimination progressive de l'AMF donnera aux consommateurs canadiens un plus grand choix de textiles à meilleur prix.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Le commerce mondial des textiles et produits textiles sera assujéti à une seule série de règles.
- Le Canada aura un meilleur accès aux marchés textiles de ses grands partenaires développés, y compris l'Union européenne et le Japon, ainsi qu'à ceux de grandes régions en développement comme l'Europe orientale, l'Amérique latine et l'Asie du Sud-Est.
- La réduction des droits de douane et des barrières non tarifaires renforcera la compétitivité des prix canadiens sur ces grands marchés.
- Les modalités de l'Accord garantissent que l'industrie canadienne n'est pas désavantagée par rapport à ses principaux concurrents pendant le processus de réintégration.
- L'industrie bénéficiera d'une meilleure réglementation des pratiques commerciales déloyales ou frauduleuses et des mécanismes de contournement.
- Des mécanismes de sauvegarde seront prévus pour empêcher les augmentations soudaines des importations au détriment des producteurs canadiens.
- Pendant la période de transition, le Canada continuera d'imposer des contingents sur les textiles et produits textiles les plus vulnérables afin de donner aux producteurs canadiens le temps de s'adapter.
- Il y aura un meilleur choix de produits, à meilleur prix, pour les utilisateurs industriels de matières textiles (par ex., fabricants de vêtements, d'automobiles et de mobilier) et pour les consommateurs de textiles.

NOS INTÉRÊTS D'EXPORTATION

- Fibres synthétiques et filaments
- Tissus en laine et en fibres synthétiques
- Tricots, non-tissés et tissus enduits
- Tapis
- Feutres de papetier et tissus techniques
- Produits textiles d'hygiène

produits textiles seront entièrement assujettis l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

- Aux termes de l'Accord, le Canada devra intégrer ses textiles et ses produits textiles, qui ont compté pour 5 p. cent du volume total des importations canadiennes de textiles et de vêtements en 1990. L'intégration des produits et le relèvement des taux de croissance des contingents existants se feront en quatre étapes sur une période de transition de 10 ans. À chaque étape commençant le 1^{er} janvier 1995, le 1^{er} janvier 1998 et le 1^{er} janvier 2002, un pourcentage minimum des importations du Canada devra être intégré au GATT. Tous les autres produits devront être intégrés à la fin de la période de transition, le 1^{er} janvier 2005.

- Chaque étape exigera l'intégration d'une gamme de produits de chacune des catégories suivantes : peignées et filées, tissus, produits textiles confectionnés et vêtements. Cet arrangement permet de tenir compte de la vulnérabilité de chaque produit visé par chaque étape.

- Tous les arrangements bilatéraux de limitation en vigueur le 31 décembre 1994 seront assujettis au nouvel Accord et maintenus jusqu'à ce que les restrictions aient été limitées ou que les produits en cause aient été intégrés au GATT.
- L'Accord contient aussi un mécanisme de sauvegarde transitoire qui pourra être appliqué aux produits non encore intégrés au GATT. Cette mesure assurera une protection contre le commerce incontrôlé ou contre l'augmentation subite et dommageable des importations depuis certains pays.

- Durant la période de transition, le Canada pourra maintenir les arrangements bilatéraux de limitation en vigueur. Ceci dit, les niveaux contingentaires pourront toutefois être relevés.

- L'Accord contient en outre des dispositions qui favorisent l'expansion du commerce, qui renforcent les règles de discipline, qui régissent les pratiques commerciales déloyales ou frauduleuses ainsi que les mécanismes de contournement, et qui améliorent l'accès aux marchés.

- À cet égard, plusieurs pays ont accepté de consolider leurs droits à des taux raisonnables. En outre, les négociations ont permis de réduire, d'éliminer ou de réglementer l'utilisation de mesures non tarifaires comme les régimes de licences discrétionnaires et les interdictions d'importer.

- L'engagement que le Canada a pris de réduire ses droits de douane sur le textile à des niveaux comparables à ceux pratiqués par d'autres pays industrialisés, en particulier les États-Unis, se concrétisera par une réduction très graduelle des droits sur les tissus à un plateau de 14 p. 100. Ainsi, à l'issue de cette période, un droit tarifaire de 25 p. 100 sera réduit de 44 p. 100, ce qui donnera un nouveau taux de 14 p. 100.

(En présumant que l'OMC sera mise en opération le 1^{er} janvier 1995.)

LE SECTEUR DU TEXTILE

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- Cette industrie est hautement diversifiée, tant horizontalement que verticalement. Elle comprend deux grands groupes de producteurs : les fabricants de textiles primaires (fibres, filaments, fils et tissus) et les fabricants de produits textiles (non-tissés, tapis et articles ménagers). Un troisième groupe fournit des tissus à l'industrie automobile.
- Cette industrie emploie environ 55 000 personnes dans ses quelque 1 080 établissements, et avait des expéditions totales de 6,0 milliards de dollars en 1991.

- L'industrie du textile, dans son ensemble, est fortement modernisée et capitalistique. Les producteurs de textiles primaires, ayant une taille plus large, peuvent réaliser de plus grandes économies d'échelle que les fabricants de produits textiles.
- Le Canada peut généralement soutenir la concurrence des autres pays industrialisés dans la production de fibres, la filature, la formation de tissus et la tapisserie.
- Cette industrie est importante pour les économies de l'Ontario et du Québec et, dans une moindre mesure, pour celles de certaines collectivités des provinces de l'Atlantique.

- Les exportations canadiennes totales de textiles vers tous les pays étaient évaluées à 1,1 milliard de dollars en 1991. Entre 1985 et 1993, les exportations se sont accrues de 10 à 24 p. 100 dans l'ensemble des expéditions. Les principales exportations sont les fibres synthétiques, les fils continus, les fils, les tissus enduits et les tapis.
- Les États-Unis, qui ont accueilli 74 p. 100 des exportations mondiales de textiles en 1993, représentent la plus importante destination pour les exportations dans ce secteur. Au nombre des autres destinations importantes figurent l'Union européenne, les pays de l'Asie-Pacifique et l'Amérique du Sud.
- Nos importations totales de textiles de tous pays sont évaluées à 3,1 milliards de dollars ou à 40 p. 100 du marché canadien. Près de 75 p. 100 de ces importations proviennent d'autres pays développés, les États-Unis étant de loin notre principal fournisseur. Dix pour cent de toutes les importations, ou 36 p. 100 des importations à bas prix, sont couverts par des arrangements bilatéraux passés sous le régime de l'Arrangement multilatibres (AMF).

LE CONTENU DE L'ACCORD

- L'Accord de l'Uruguay Round relatif aux textiles et aux vêtements contient un calendrier approuvé prévoyant l'élimination graduelle des contingents négociés dans le cadre de l'AMF sur une période de 10 ans, après quoi les textiles et les

NOS INTÉRÊTS D'EXPORTATION

- Doses finies
- Certains produits biologiques (vaccins pour les humains)
- Produits chimiques fins (ingrédients actifs)

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Qu'est-ce que l'Accord donnera à l'industrie canadienne?

En ouvrant davantage les marchés étrangers, l'Accord aidera l'industrie canadienne à se tourner davantage vers le marché mondial. Notre traditionnelle structure de succursales cède graduellement le pas à une structure axée sur la compétitivité internationale. Les mandats de production mondiale et de recherche-développement (R-D) au Canada seront facilités par l'Accord.

Qu'en est-il de la protection de la propriété intellectuelle pour les produits pharmaceutiques au Canada?

La loi canadienne accorde déjà pleine protection des brevets pour une période de 20 ans à compter de la date de dépôt du brevet. Ce régime fait du Canada un pays plus intéressant pour les investissements de R-D et permet à l'industrie pharmaceutique canadienne de décrocher des mandats de production mondiale adaptés au nouvel environnement commercial global.

SH, et certains produits chimiques intermédiaires servant à produire des médicaments élaborés. En outre, l'initiative comprendra la plupart des ingrédients pharmaceutiques actifs portant une dénomination commune internationale (DCI) de l'Organisation mondiale de la santé.

- L'initiative d'harmonisation au niveau des droits de douane touchant les produits chimiques aura aussi des répercussions sur ce secteur en réduisant les droits de douane appliqués à d'autres intrants chimiques connexes importants pour l'industrie pharmaceutique.
- L'Accord général contient de nouvelles règles pour protéger les droits de propriété intellectuelle.

- Des améliorations sont apportées au Code des obstacles techniques au commerce. Les principaux obstacles non tarifaires au commerce international des produits pharmaceutiques sont les réglementations régissant l'efficacité et la sécurité des produits pharmaceutiques dans le pays importateur. Dans presque tous les pays, l'industrie pharmaceutique est assujettie à un niveau élevé de réglementation gouvernementale sous la forme d'exigences strictes pour l'aménagement des installations de production et l'approbation des nouveaux produits. L'élimination des mesures non tarifaires prévue dans l'accord sectoriel et les nouvelles dispositions contenues dans le Code des obstacles techniques au commerce favoriseront le commerce dans les pays développés et en développement.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- La loi canadienne accorde une grande protection à la propriété intellectuelle concernant les médicaments. Le libre commerce des produits pharmaceutiques améliorera les possibilités d'investissement dans la recherche-développement (R-D) et de fabrication de produits pharmaceutiques au Canada pour fin d'exportation.
- L'élimination des droits de douane contribuera aussi à réduire le coût des ingrédients actifs que les fabricants canadiens utilisent pour leur production.
- Pour le Canada, la force du GATT lui vient de l'adhésion d'un très grand nombre de pays et de disciplines qui s'appliqueront à de nombreux pays en développement, ce qui devrait améliorer l'accès du Canada à ces marchés.
- L'Accord sur le libre commerce des produits pharmaceutiques créera aussi de nouvelles possibilités d'exportation pour les produits canadiens, surtout les produits spécialisés qui peuvent tirer avantage des cycles de production flexibles et efficaces qu'utilisent les usines canadiennes.

LE SECTEUR DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- L'industrie canadienne comprend des sociétés qui mettent au point et fabriquent des médicaments brevetables et exclusifs, des sociétés de produits chimiques fins qui fabriquent des ingrédients actifs ainsi que des sociétés qui produisent des médicaments génériques.

- L'industrie pharmaceutique canadienne fabrique une large gamme de produits qui peuvent généralement être répartis entre les grandes catégories suivantes : les médicaments d'ordonnance, les médicaments vendus sans ordonnance, les médicaments vétérinaires et les produits biologiques.

- L'industrie pharmaceutique canadienne compte plus de 130 établissements de fabrication qui emploient environ 20 000 personnes.

- Le Canada compte pour environ 2 p. 100 du marché pharmaceutique mondial et se classe au septième rang des pays occidentaux pour la taille de son marché intérieur. En 1992, il a exporté pour plus de 400 millions de dollars canadiens de produits pharmaceutiques, surtout aux États-Unis mais aussi en Europe, en Extrême-Orient et en Amérique latine.

- Le marché pharmaceutique canadien n'est pas vaste si on le compare à la consommation mondiale. La plupart des firmes pharmaceutiques multinationales implantent leurs installations de fabrication d'ingrédients actifs dans leur pays d'origine, sur les grands marchés et dans les territoires qui offrent un traitement fiscal préférentiel. Les filiales canadiennes sont axées sur le marché intérieur, se concentrant presque exclusivement sur la préparation de doses.

LE CONTENU DE L'ACCORD

- Le Canada et ses principaux partenaires commerciaux (y compris l'Union européenne, le Japon, les États-Unis) et bien d'autres pays industrialisés (dont la Finlande, la Suède, la Suisse et la Nouvelle-Zélande) ont convenu d'éliminer les droits de douane touchant une grande variété de produits pharmaceutiques.
- L'Accord prévoit l'élimination immédiate des droits de douane et des obstacles non tarifaires touchant les produits pharmaceutiques et la plupart des intrants servant à leur fabrication à compter de l'entrée en vigueur de l'Accord.
- L'initiative d'élimination selon l'option zéro-zéro des droits de douane touchant les produits pharmaceutiques comprend l'élimination de tous les droits de douane applicables figurant au chapitre 30 du Système harmonisé (SH), ainsi que certains articles classés sous les numéros 2936, 2937, 2939 et 2941, au chapitre 29 du

- Étant donné que la consommation de spiritueux est à la baisse en Amérique du Nord, l'importation des marchés d'outre-mer visés par l'Accord général, en particulier celle du Japon, devrait augmenter.

NOS INTÉRÊTS D'EXPORTATION

- Le whisky (en vrac et embouteillé).

QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Les tarifs et les obstacles non tarifaires appliqués au commerce du whisky ont-ils été éliminés dans tous les pays membres du GATT?

L'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires se limite surtout à l'UE, au Japon, aux États-Unis et au Canada. Toutefois, comme résultat de l'Uruguay Round, de nombreux autres pays industrialisés et en développement abaisseront leurs droits sur le whisky dans le cadre des réductions tarifaires générales.

Quelle protection nouvelle le Canada doit-il offrir pour les appellations de vins et de spiritueux?

Le Canada élargira le champ de protection des appellations d'origine canadienne et étrangère pour les vins et spiritueux. L'APIC permettra cependant à chaque pays de faire exception pour les usagers antérieurs, les titulaires de marques de commerce déposées et les appellations qui sont devenues les noms génériques de ces produits.

LE CONTENU DE L'ACCORD

- ▶ Le Canada et ses principaux partenaires commerciaux (y compris l'UE, le Japon et les États-Unis) ont accepté d'éliminer tous les obstacles tarifaires et non tarifaires appliqués au commerce des whiskies et des brandies.
- ▶ L'élimination des tarifs s'étalera sur une période de dix ans au Japon et aux États-Unis et de six ans dans l'UE et au Canada.
- ▶ Tous les tarifs correspondant aux sous-positions suivantes du Système harmonisé (SH) seront ramenés à zéro au cours de la période de mise en oeuvre progressive.

2208.20	Spiritueux obtenus par distillation du vin ou du marc de raisin (cognac, armagnac, brandy, eau-de-vie de marc)	2208.30	Whiskies
2208.90	Eaux-de-vie de fruits seulement		

Nota : Ce projet d'élimination des droits de douane n'inclut pas les droits d'accise qui sont perçus sur les spiritueux de production nationale et d'importation.

- ▶ L'Accord sur les aspects de la propriété intellectuelle qui touchent au commerce (APIC) procurera une meilleure protection de l'indication du milieu géographique des vins et spiritueux (y compris le «whisky canadien»).

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- ▶ Le whisky se classe parmi les 100 premiers produits d'exportation outre-mer du Canada et représente plus de 95 p. 100 des exportations canadiennes de produits distillés.
- ▶ L'élimination des obstacles non tarifaires améliorera l'accès du Canada aux marchés mondiaux, surtout dans la mesure où l'Union européenne et les autres pays reconnaîtront le whisky canadien comme un produit différencié. Cette reconnaissance offrira aux producteurs canadiens une protection contre la concurrence exercée par les produits falsifiés ou dénaturés, donnera plus de prestige à leur produit et stimulera leurs activités de commercialisation.
- ▶ L'élimination des droits de douane permettra aux exportations canadiennes de mieux concurrencer les produits de marque nationale.

LE SECTEUR DES PRODUITS DE DISTILLERIE

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- L'industrie canadienne de la distillerie se compose des producteurs de la plupart des spiritueux distillés, dont le whisky canadien, le rhum, la vodka, le gin, les liqueurs, le brandy, les panachés, les eaux-de-vie et l'alcool éthylique.
- L'industrie est dominée par des multinationales dont les compagnies mères possèdent les compétences commerciales et les ressources financières nécessaires pour tirer parti des possibilités qui se présentent à l'échelle mondiale.
- L'industrie a expédié des produits pour une valeur supérieure à 800 millions de dollars en 1992; ses exportations de whisky canadien et d'autres spiritueux ont totalisé 471 et 24 millions de dollars respectivement.
- Le marché d'exportation, qui revêt une importance capitale pour l'industrie, affiche une croissance constante depuis quelque temps. Le whisky en vrac, et non le whisky embouteillé, représente traditionnellement 60 p. 100 des exportations, les États-Unis constituant le principal débouché pour ce produit. Toutefois, la stratégie de création de marques reconnues mondialement et l'attention accordée aux autres marchés se sont traduites par une hausse des exportations de produits embouteillés vers l'Union européenne (UE) et les pays du bassin du Pacifique.
- L'industrie a capitalisé sur la promotion fructueuse de ses marques de qualité supérieure à l'étranger, de sorte que le whisky canadien jouit d'une excellente réputation internationale.
- Étant donné que la consommation nationale de produits distillés est à la baisse, les exportations sont appelées à jouer un rôle vital pour la croissance de l'industrie.
- Les États-Unis demeureront notre principal débouché à l'exportation bien que la consommation soit également à la baisse sur ce marché. En conséquence, les pays du bassin du Pacifique comme le Japon et la Corée, où la consommation de produits distillés est à la hausse, deviendront des marchés d'exportation de plus en plus importants.

QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Tous les membres du GATT ont-ils accepté d'éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires appliqués à la bière?

Non. L'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce de la bière se limite de façon générale aux grands marchés mondiaux, dont l'Union européenne, le Japon et les États-Unis, avec une certaine participation d'autres pays industrialisés. Bon nombre d'autres pays industrialisés réduiront leurs droits de douane d'au moins un tiers.

Dans le cas du Canada et des États-Unis, les droits de douane visant la bière ont déjà été supprimés dans le cadre de l'Accord de libre-échange.

LE SECTEUR DES PRODUITS DE BRASSERIE

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- En 1992, le Canada a produit de la bière dans 26 brasseries conventionnelles et dans 31 microbrasseries implantées dans chaque province du pays, sauf l'Île-du-Prince-Édouard.

- En 1992, l'industrie employait directement environ 16 000 personnes et expédiait pour environ 3,0 milliards de dollars de produits manufacturés.
- Le Canada se classe au septième rang pour l'exportation de la bière, avec des ventes à l'étranger évaluées à 180 millions de dollars en 1992. Les États-Unis représentent notre principal marché d'exportation et absorbent environ 12 p. 100 de notre production totale.

LE CONTENU DE L'ACCORD

- Le Canada et ses principaux partenaires commerciaux (y compris l'Union européenne, le Japon et les États-Unis) ont convenu d'éliminer tous les droits de douane visés au numéro tarifaire 2203 du Système harmonisé (SH), Bière de malt.

Nota: Ce projet prévoit l'élimination progressive des droits de douane multilatéraux au cours d'une période de transition; il ne vise toutefois pas les droits d'accise et les taxes qui s'appliquent aussi bien au produit national qu'au produit importé.

- Les droits de douane des pays participants seront éliminés sur une période de huit ans à compter de l'entrée en vigueur de l'Accord.
- Les autres pays, y compris bon nombre de pays en développement, réduiront d'un tiers en moyenne ou supprimeront leurs droits de douane frappant la bière au cours de périodes variant de cinq à huit ans.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- L'élimination des obstacles tarifaires à l'exportation ouvrira des créneaux aux producteurs canadiens dans l'Union européenne, au Japon et sur d'autres marchés d'outre-mer.

NOS INTÉRÊTS D'EXPORTATION

- Bières de spécialité embouteillées destinées à des marchés particuliers.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Cet accès accru aux marchés des pâtes et papiers aura-t-il un effet négatif sur les pratiques canadiennes de gestion des forêts?

Non. Le Canada gère ses forêts de façon responsable pour garantir leur régénération permanente. Les politiques en place garantissent la survie à long terme de nos forêts.

Quel effet le maintien des obstacles non tarifaires de l'Union européenne visant le papier journal (contingent et exigence de filigranage) aura-t-il sur les exportations canadiennes de papier journal vers le marché européen?

En vertu d'un arrangement qui date de 1984, le Canada obtient chaque année un contingent en franchise consolidé au GATT de 600 000 tonnes de papier journal pour le marché de l'UE; lorsque ce contingent est épuisé, un contingent supplémentaire de 30 000 tonnes ou moins peut lui être accordé. Si ce contingent supplémentaire est dépassé ou s'il n'est pas accordé, les exportations canadiennes qui dépassent le contingent prescrit sont assujetties à un taux de droit de douane de 9 p. 100 de l'UE (4,9 p. 100 si le papier journal est filigrané).

Aux termes de la nouvelle entente, l'UE a convenu de ramener ses droits de douane sur le papier, y compris le papier journal, à zéro sur une période de 10 ans. Le Canada continuera durant cette période à bénéficier de son contingent annuel de 600 000 tonnes (sur un contingent total de 650 000 tonnes de l'UE), après quoi le droit de douane sera toujours prélevé au taux en vigueur. Le contingent sera donc maintenu, mais son effet disparaîtra à moyen terme, à mesure que les droits de douane seront abaissés au cours de la période de réduction. Par exemple, le taux de droit de douane applicable aux exportations canadiennes de papier journal qui dépassent le contingent est actuellement de 9 p. 100, mais il va baisser chaque année, jusqu'à ce qu'il ne constitue plus un obstacle tarifaire à l'expansion du commerce dans le secteur du papier journal.

En fait, le maintien du régime de contingents est sans doute avantageux pour les exportateurs canadiens, car il demeurera un obstacle substantiel pour les autres fournisseurs mondiaux de papier journal, qui continueront d'être assujettis à un contingent total de 50 000 tonnes par année seulement. À terme, cependant, tous les fournisseurs devront livrer concurrence sur la base des prix, de la qualité et d'autres facteurs commerciaux, à mesure que l'UE éliminera ses barrières tarifaires et non tarifaires actuelles au cours de la période de réduction.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Les producteurs canadiens de papier et de produits connexes pourront beaucoup mieux soutenir la concurrence sur divers marchés mondiaux.
- L'élargissement sensible des marchés étrangers, conjugué au meilleur accès donné par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), favorisera la reprise dans l'industrie canadienne des pâtes et papiers.
- L'accès garanti aux marchés rendu possible par l'élimination des barrières commerciales existantes et par l'amélioration des disciplines régissant l'utilisation de règles commerciales, les obstacles techniques au commerce et les procédures en matière de licences d'importation amélioreront la compétitivité canadienne et renforceront l'investissement dans ce secteur vital pour l'économie canadienne.
- L'élimination des obstacles posés aux produits à valeur ajoutée facilitera des améliorations à la composition des exportations canadiennes pour donner plus d'importance aux papiers d'impression couchés et non couchés à valeur ajoutée ainsi qu'aux produits du papier récupéré comme les produits hygiéniques et les mouchoirs en papier.
- L'élimination des obstacles posés depuis longtemps aux exportations canadiennes donnera aux fabricants canadiens les assurances dont ils ont besoin pour améliorer leurs installations de production.

NOS INTÉRÊTS D'EXPORTATION

- Pâte
- Papier journal
- Papier et carton (papier fin)
- Carton doublure kraft, écriu
- Papier kraft à sacs, écriu
- Papiers minces couchés
- Papiers spéciaux de pâte mécanique (par ex., annuaires téléphoniques, magazines spécialisés)
- Papiers hygiéniques
- Papier peint enduit ou recouvert

LE CONTENU DE L'ACCORD

- Le Canada et ses principaux partenaires commerciaux (y compris l'Union européenne (UE), le Japon et les États-Unis) ainsi que divers autres pays industrialisés (dont la Finlande et la République de Corée) ont convenu d'éliminer les droits de douane et les obstacles non tarifaires dans l'ensemble du secteur des papiers et produits connexes.
- Pour la première fois dans l'histoire du GATT, les principaux pays industrialisés se sont engagés envers un libre-échange complet à l'échelle mondiale dans un secteur d'exportation de premier plan qui revêt un intérêt important pour le Canada.
- Cette initiative englobe l'ensemble des chapitres sur les pâtes de bois et les papiers (chapitres 47 et 48) du Système harmonisé (SH) ainsi que les livres et autres produits imprimés figurant au chapitre 49 du SH.
- De nouveaux débouchés commerciaux s'offrent dans de nombreux pays industrialisés; de plus, beaucoup de pays en développement se sont engagés à consolider les droits de douane touchant le papier ou à réduire ceux-ci à de nouveaux niveaux. Bien qu'ils varient d'un pays à l'autre, ces niveaux constituent une percée importante qui permettra d'avoir davantage accès à bien des marchés mondiaux où les exportations canadiennes de papier se heurtaient auparavant à des obstacles.
- Aux termes des dispositions de l'accord, chaque pays participant éliminera par étapes les droits de douane sur une période de 10 ans. En outre, un grand nombre d'obstacles non tarifaires au commerce seront éliminés par suite de l'engagement qu'ont pris les pays membres d'appliquer les divers accords conclus aux termes de l'Uruguay Round. Les exigences actuelles de l'Union européenne relatives au filigranage du papier journal seront abolies le 1^{er} janvier 1998 et le contingent qui s'applique au papier journal ne sera plus utile aux exportateurs canadiens une fois que l'UE aura éliminé ses droits de douane sur ce produit.
- Dans les autres marchés principaux, en particulier dans les pays en développement, l'Accord relatif aux procédures en matière de licences d'importation et l'Accord révisé relatif aux obstacles techniques au commerce contribuera à faire en sorte que les exportateurs canadiens jouissent d'un accès plus sûr et plus prévisible aux marchés étrangers.

LE SECTEUR DES PAPIERS ET PRODUITS CONNEXES

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- Le secteur des industries du papier et des produits connexes comprend deux segments distincts : les pâtes et papiers (soit la pâte marchande, le papier journal et les papiers fins) et les produits du papier transformé (soit le papier d'emballage, les papiers couchés et le papier-linge).
- L'industrie est une grande force économique dans l'ensemble du pays, comprenant plus de 750 établissements et employant plus de 105 000 Canadiens.
- Ce groupe d'industries est fortement axé sur l'exportation et vend dans près de 100 pays. En 1992, la valeur totale de ses expéditions intérieures et de ses exportations s'établissait à 14,4 milliards de dollars. Les industries du papier et des produits connexes sont dominées par les ventes de produits de base, dont les pâtes de bois mécanique et chimique (pâte marchande) et de papier journal.
- Après une forte croissance et une certaine modernisation des installations et des équipements dans les années 1980, la récession des années 1990 a incité l'industrie à se moderniser davantage, à ajouter plus de valeur à sa production et à pénétrer de nouveaux marchés.
- Les États-Unis restent notre principal marché d'exportation, mais les ventes en Europe, au Japon, sur d'autres marchés de la région Asie-Pacifique et en Amérique latine sont la clé de la croissance future. Pour l'industrie papetière, l'accroissement de notre part des marchés mondiaux dépendra en partie du développement de nouveaux produits et de nouveaux marchés.
- Pour le reste de la décennie et au-delà, la croissance et la vitalité économiques de ce secteur supposent que les produits forestiers canadiens conservent leur image de marque à l'étranger. Les phases cycliques de surcapacité et de sous-capacité, l'évolution de la demande en faveur de nouveaux produits, la concurrence exercée par de nouveaux fournisseurs à faibles coûts de main-d'œuvre et d'approvisionnement en bois ainsi que les fortes pressions protectionnistes exercées sur les grands marchés posent aussi un défi à cette industrie au cours des prochaines années.

Marchés étrangers, d'une concurrence déloyale ou abusive de la part de producteurs basés dans des pays tiers. À plus long terme, il devrait aussi avantager nos sous-secteurs des produits en métaux semi-ouvrés et ouvrés en réduisant les obstacles tarifaires et non tarifaires à l'exportation de produits ouvrés en métaux du Canada.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Le nouvel accord contribuera à réduire le grand nombre de cas de progressivité tarifaire qu'on observe dans les taux de droit de douane en Europe et au Japon et qui ont pour effet de restreindre les ventes de produits semi-ouvrés et ouvrés à valeur ajoutée. La réduction et l'harmonisation des droits de douane à de faibles taux encourageront les exportations canadiennes de produits métallurgiques ouvrés sur les marchés étrangers.

- La réduction des droits de douane pourrait ouvrir de nouvelles perspectives d'investissements à long terme.
- Dans le cas des métaux non ferreux de première fusion, de la plupart des alliages de métaux ferreux et des métaux industriels partiellement transformés, la réduction des droits de douane (y compris l'élimination des droits de douane) et des obstacles non tarifaires renforceront et accroîtront peut-être les perspectives d'exportation à moyen terme à mesure que la demande s'intensifiera dans les principaux pays consommateurs de métaux.

- La réduction du coût des intrants renforcera la compétitivité.

- Le resserrement des règles commerciales donnera plus de sécurité aux exportateurs et accroîtra l'équité dans la concurrence internationale.

NOS INTÉRÊTS D'EXPORTATION

- Produits transformés et manufacturés en aluminium, en cuivre, en nickel, en plomb et en zinc.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Quelles répercussions cet accord aura-t-il sur l'industrie canadienne des métaux non ferreux?

Cette industrie soutient depuis des décennies la concurrence sur les marchés étrangers et a toujours compté parmi les plus ardents défenseurs du processus des négociations commerciales multilatérales (NCM). La libéralisation du commerce devrait avantager les producteurs canadiens de métaux non ferreux, qui sont d'importants intervenants - et souvent de vrais leaders - sur nombre de marchés. L'accord du GATT garantira l'accès aux marchés existants en définissant mieux les recours commerciaux autorisés, et il devrait améliorer l'accès aux nouveaux marchés en éliminant graduellement les obstacles au commerce. Il permettra plus particulièrement aux producteurs canadiens d'obtenir une compensation lorsqu'ils sont victimes, sur des

► Le secteur des métaux non ferreux est unique en ce sens que chacun des principaux partenaires commerciaux du Canada a choisi de faire des concessions tarifaires fondées sur un certain nombre de préoccupations intérieures et internationales. Par conséquent, les offres varient sensiblement d'un pays à l'autre, contrairement à ce qui se passe dans le cas de l'approche plus générale fondée sur une formule de réduction. Parmi les principales réductions des droits de douane qui revêtent de l'intérêt pour le Canada figurent les suivantes :

De la part de l'Union européenne

- réduction des droits de douane appliqués au cuivre, au plomb et au zinc variant de 20 à 40 p. 100 en ce qui concerne divers produits métallurgiques non ferreux transformés et manufacturés;

- réductions de 25 p. 100 inférieures à la formule normale limitées aux produits d'aluminium manufacturés sans réduction des droits de douane touchant l'aluminium de première fusion (à l'état brut).

De la part du Japon

- droits de douane appliqués aux métaux non ferreux généralement harmonisés à un taux maximal de 3 p. 100 (à quelques exceptions près) pour le cuivre, le nickel, le plomb et le zinc.
- réduction des droits de douane appliqués à l'aluminium variant de 30 à 60 p. 100.

De la part de la République de Corée

- réduction de 50 p. 100 de la plupart des droits de douane touchant les métaux non ferreux comme le cuivre, le nickel, l'aluminium, le plomb et le zinc.

► D'autres pays industrialisés ont généralement réduit d'un tiers en moyenne leurs droits de douane.

► Toutes les réductions de droits de douane doivent être opérées par étapes sur une période de cinq ans à compter de l'entrée en vigueur de l'Accord.

► Le secteur des métaux non ferreux bénéficiera également de l'élimination des principaux droits de douane dans le cadre de l'Initiative sectorielle de la construction, de l'exploitation minière, des machines et de la maintenance ainsi que de la réduction générale du tiers en moyenne d'une gamme étendue d'intrants et de matériel de production.

LE SECTEUR DES MÉTAUX NON FERREUX

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- Le Canada est l'un des principaux producteurs mondiaux d'aluminium, de nickel, de cuivre, de zinc et de plomb primaires et semi-transformés, exportant la majorité de sa production totale de métaux non ferreux affinés. En 1992, les exportations totales de produits métallurgiques transformés atteignaient 10,3 milliards de dollars.
- L'industrie canadienne comprend plus de 240 établissements qui sont implantés dans toutes les régions du pays et qui emploient plus de 35 000 personnes.
- Le Canada a d'abondantes réserves de minerais de haute qualité (sauf la bauxite et l'alumine) qui contiennent d'importants coproduits et sous-produits des métaux non ferreux et précieux. L'industrie des métaux non ferreux est implantée dans toutes les régions du pays; la production d'aluminium est concentrée au Québec et en Colombie-Britannique, la production de nickel est concentrée en Ontario et au Manitoba, et la production de cuivre et de zinc se fait surtout en Ontario, au Manitoba, en Colombie-Britannique, au Québec et au Nouveau-Brunswick.
- Les producteurs canadiens de métaux non ferreux mènent des opérations d'envergure internationale et exportent plus de 80 p. 100 de leur production. Les matières secondaires, qui sont surtout exportées pour transformation plus poussée. Les producteurs canadiens se concentrent présentement sur l'exportation de métaux affinés plutôt que sur la vente d'ouvrages en métaux en raison des structures tarifaires étrangères qui pénalisent la transformation plus poussée, des coûts élevés du transport vers les marchés étrangers et de la nécessité de fabriquer des produits à proximité des clients.
- La présence de matières premières et l'abondance de sources d'énergie ont fondé le développement de l'industrie canadienne; par ailleurs, la technologie, les économies d'échelle et une main-d'œuvre qualifiée ont permis la compétitivité au niveau des coûts et l'innovation au niveau des produits. Les producteurs canadiens sont des leaders dans les techniques d'extraction, de transformation et de production de métaux non ferreux, ce qui permet des gains de productivité et la mise au point de nouveaux alliages et la découverte de nouvelles utilisations pour les produits.
- Les coûts de production des métaux non ferreux du Canada comptent parmi les plus faibles au monde dans les années 1980; dans les années 1990, le Canada est encore un producteur concurrentiel de métaux non ferreux comme l'aluminium, le nickel et le zinc.

Que se passera-t-il si le niveau de subventionnement dépasse ces seuils?

Les gouvernements pourront accorder des subventions allant au-delà de ces seuils. Par le fait même, les subventions, dans leur totalité, ne seront plus protégées et pourront donner lieu à une action.

*Le Canada et l'Uruguay Round
Gouvernement du Canada*

*Le secteur du matériel informatique et de
l'instrumentation
Avril 1994*

- L'amélioration des disciplines commerciales applicables aux règlements techniques et aux normes fournira de meilleures garanties que les normes techniques étrangères n'auront pas pour effet d'entraver indûment l'accès des produits canadiens.

NOS INTÉRÊTS À L'EXPORTATION

- Ordinateurs et matériel périphérique (terminaux, dispositifs d'entrée-sortie, mémoires)
- Détecteurs destinés au secteur de l'environnement, équipement géophysique et géologique, médical, de navigation, photonique et de mesure
- Dispositifs de contrôle des procédés de fabrication industriels

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Quand les résultats de ces négociations seront-ils mis en oeuvre?

La première série de réductions tarifaires et les accords multilatéraux entreront en vigueur en janvier ou en juillet 1995. La diminution des droits de douane sera pleinement effective dans les quatre ans suivant la date d'entrée en vigueur de la première réduction.

Quel niveau de subventionnement accordé à des fins de recherche industrielle et d'élaboration au stade préconcurrentiel sera à l'abri de contestations de la part de nos partenaires commerciaux?

Dans le cas de la recherche industrielle, les subventions débloquentes par tous les ordres de gouvernement peuvent atteindre 75 p. 100 du coût du projet pour ce qui concerne les dépenses admissibles. En ce qui a trait à l'élaboration de produits à l'étape préconcurrentielle, les subventions accordées par tous les ordres de gouvernement peuvent représenter jusqu'à 50 p. 100 des dépenses admissibles liées à un projet. En d'autres termes, les subventions ne dépassant pas ces limites ne pourront donner lieu à une action.

LE CONTENU DE L'ACCORD

- ▶ Le Canada et ses principaux partenaires commerciaux (dont l'Union européenne, le Japon et les États-Unis), ainsi que divers autres marchés, y compris la République de Corée, ont convenu d'abaisser sensiblement leurs droits de douane. De nombreux droits seront supprimés, tandis que la plupart des autres feront l'objet d'une diminution variant entre un tiers et 65 p. 100 sur une période de cinq ans.

- ▶ Les pays en développement plus avancés comme le Brésil, la Malaisie et la Thaïlande ont consolidé leurs droits de douane.
- ▶ L'Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires (SMC) viendra réglementer l'aide gouvernementale à ce secteur. Aux termes de l'Accord, les subventions accordées, à certaines conditions, à des fins de recherche et d'élaboration de produits à l'étape préconcurrentielle seront à l'abri des contestations de nos partenaires commerciaux.

- ▶ L'Accord relatif aux SMC réglementera les mesures pouvant être prises à l'encontre de la vente de matériel informatique et d'instrumentation subventionnée qui supplantent les produits canadiens sur les marchés étrangers, y compris le marché intérieur du pays accordant les subventions.

- ▶ L'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce (OTC) visera à garantir que les règlements techniques, les normes de même que les modalités de mise à l'essai et d'homologation ne créent pas d'obstacles non nécessaires aux échanges. Cet accord encourage les pays à appliquer les normes internationales.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- ▶ L'abaissement des droits de douane améliorera l'accès du matériel canadien d'informatique et d'instrumentation aux marchés étrangers, tandis que la consolidation des droits accroîtra la sécurité d'accès aux marchés des pays en développement.

- ▶ L'amélioration des disciplines commerciales applicables à l'attribution de subventions gouvernementales aidera l'industrie canadienne dès lors qu'elle instaurera un contexte commercial plus équitable tout en préservant la capacité du gouvernement canadien de soutenir l'industrie nationale dans une mesure comparable au soutien dont bénéficient les entreprises étrangères.

LE SECTEUR DU MATÉRIEL INFORMATIQUE ET DE L'INSTRUMENTATION

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- L'industrie canadienne du matériel informatique fabrique des ordinateurs et du matériel périphérique comme des terminaux, des ordinateurs personnels, des dispositifs d'entrée-sortie, des mémoires, des imprimantes ainsi que des traceurs et des explorateurs. S'agissant du volet instrumentation, les entreprises canadiennes fabriquent des détecteurs destinés au secteur de l'environnement, de l'équipement géophysique et géologique, médical, de navigation, photographique, de mise à l'essai et de mesure, de même que des dispositifs de contrôle des procédés de fabrication industriels.
- En 1992, l'industrie employait 31 000 personnes et a expédié pour 5,3 milliards de dollars d'articles manufacturés.
- L'industrie est concentrée en Ontario et au Québec, qui produisent 89 p. 100 des marchandises expédiées.
- En 1992, les exportations ont totalisé 4,1 milliards de dollars, ou environ 77 p. 100 du total des expéditions.
- La rationalisation de l'industrie à l'échelle mondiale s'est traduite par un accroissement des courants d'échanges. Les exportations totales ont atteint leur volume actuel alors qu'elles ne s'établissaient qu'à 3 milliards de dollars en 1988, ce qui représente une progression annuelle d'environ 9 p. 100.
- L'industrie consacre environ 6,8 p. 100 de son chiffre d'affaires à la recherche-développement (R-D).
- En raison de leur compétence technique et de leur compétitivité du point de vue des prix, les sociétés canadiennes ont connu un succès considérable sur les marchés étrangers, réussissant à faire une percée sur les marchés des États-Unis, de l'Union européenne et du Japon.
- Parmi les produits bien implantés sur les marchés d'exportation, mentionnons les terminaux de point de vente, les ordinateurs personnels, le matériel périphérique, les cartes d'extension vidéo et audio, les systèmes informatiques ainsi qu'un large éventail de matériel d'instrumentation et de détecteurs.

- L'élimination ou la réduction des droits de douane peut également renforcer la compétitivité des sociétés sous-traitantes qui fabriquent ou fournissent des composants, du matériel et des services aux fabricants canadiens et multinationaux de machines et d'équipement.

NOS INTÉRÊTS D'EXPORTATION

- Machines d'excavation à pneus en caoutchouc (chargeuses-pelleteuses à chargement frontal, niveleuses de route et niveleuses)
- Machines de sondage et de forage
- Haveuses
- Diverses pièces et composantes d'une gamme étendue de machines

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

- ***L'élimination des droits de douane par secteur selon l'option zéro-zéro s'applique-t-elle également aux pays en développement?***
Non, L'initiative sur l'accès aux marchés consistant à éliminer les droits de douane appliqués aux produits clés se limite aux principaux pays industrialisés, y compris la République de Corée. Nombre de pays en développement se sont cependant engagés à consolider ou à réduire les droits de douane touchant l'équipement de construction et le matériel assimilé. Bien qu'ils varient d'un pays à l'autre, ces engagements constituent une percée importante; en effet, pour la première fois, de nombreux pays en développement se sont engagés à réduire les droits de douane et obstacles non tarifaires et à consolider une partie importante de leur tarif des douanes. Cela aura pour effet de mieux garantir aux exportateurs l'accès à ces marchés.

*Le Canada et l'Uruguay Round
Gouvernement du Canada*

*Le secteur des machines de construction et
d'extraction minière et de l'équipement de manutention
Avril 1994*

8428	--	Autres machines et appareils de levage, de chargement, de déchargement ou de manutention (p. ex., ascenseurs, escaliers mécaniques et transporteurs);
8429	--	Bouteurs autopropulsés (bulldozers), boteurs bials (angleddozers), niveleuses, ddécapeuses (scrapers), pelles mécaniques, excavateurs, chargeuses et chargeuses-pelleteuses, compacteuses et rouleaux compresseurs;
8430	--	Autres machines et appareils de terrassement, nivellement, ddécapage, excavation, compactage, extraction ou forage de la terre, des minéraux ou des minerais; sonnettes de battage et machines pour l'arrachage des pieux; et chasse-neige et souffleuses à neige;
8431	--	Parties reconnaissables comme étant exclusivement ou principalement destinées aux machines ou appareils des cinq numéros ci-dessus;
8474	--	Machines et appareils à trier, cribler, séparer, laver, concasser, broyer, mélanger ou malaxer, etc.;
8479.10	--	Machines et appareils pour les travaux publics, le bâtiment ou les travaux analogues;
8701.30	--	Tracteurs à chenilles;
8704.10	--	Tombeaux automoteurs conçus pour être utilisés en dehors du réseau routier.

- Outre les réductions tarifaires dont il est fait état ci-dessus, tous les autres droits de douane touchant les produits finis et les intrants (comme les pièces) de ce secteur seront réduits d'au moins un tiers d'ici cinq ans.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- L'élimination ou la réduction des droits de douane et obstacles non tarifaires facilitera les exportations canadiennes de machines de construction et d'extraction minière et d'équipement de manutention sur les marchés étrangers.
- L'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce vise à faire en sorte que les règlements et normes techniques, de même que les procédures d'essai et de certification, n'entraient pas sans nécessité les échanges commerciaux. Cet accord encourage les pays à adopter les normes internationales.

LE SECTEUR DES MACHINES DE CONSTRUCTION ET D'EXTRACTION
MINIÈRE ET DE L'ÉQUIPEMENT DE MANUTENTION

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ▶ Les principaux produits de cette industrie sont le matériel d'excavation, le matériel pour l'exploration, la mise en valeur et l'exploitation des mines, les machines pour la concentration, l'affinage et la fonte des matières extraites, les machines et composants utilisées pour l'exploration pétrolière et gazière, le forage et l'entretien des puits, la production et le traitement initial, les machines et systèmes conçus pour soulever, transporter et positionner divers objets.
- ▶ En 1992, le secteur a expédié pour 2,2 milliards de dollars de marchandises et employé environ 22 000 personnes.
- ▶ En 1992, la valeur des exportations du secteur s'établissait à plus de 1,1 milliard de dollars, et des produits d'une valeur de plus de 100 millions de dollars ont été expédiés vers les dynamiques économies de la région Asie-Pacifique.
- ▶ L'industrie est généralement concentrée en Ontario, mais elle compte des sous-secteurs importants dans les Prairies et au Québec.

LE CONTENU DE L'ACCORD

- ▶ Le Canada et ses principaux partenaires commerciaux (y compris l'Union européenne, le Japon et les États-Unis) ainsi que divers autres pays industrialisés (dont la Finlande, la République de Corée, la Norvège et la Suède) ont convenu d'éliminer tous les droits de douane et obstacles non tarifaires touchant les principaux produits du secteur.
- ▶ Les droits de douane seront supprimés progressivement sur une période de cinq ans à compter de l'entrée en vigueur de l'Accord.
- ▶ Tous les droits de douane figurant aux positions et sous-positions suivantes du Système harmonisé (SH) seront réduits à zéro :

8425	--	Palans; treuils et cabestans; crics et vérins;
8426	--	Bigues; grues et blondins; ponts roulants, portiques de déchargement ou de manutention, ponts-grues, chariots-cavalliers et chariots-grues;

NOS INTÉRÊTS D'EXPORTATION

- ▶ Tracteurs à deux ou quatre roues motrices, tondeuses à gazon, moissonneuses-batteuses
- ▶ Divers équipements et engins agricoles (cultivateurs, machines pour le travail du sol, herbes, matériel de récolte, fanuses)
- ▶ Matériel spécial pour les céréales
- ▶ Matériel pour les cultures spéciales.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

L'Accord relatif à l'agriculture intervenu dans le cadre de l'Uruguay Round apportera-t-il des avantages au secteur des machines agricoles ?

L'Accord relatif à l'agriculture intervenu dans le cadre de l'Uruguay Round permettra dans une large mesure de mettre fin à la surenchère internationale en matière de subventions aux céréales qui s'est révélée si néfaste pour nos producteurs de céréales et le secteur canadien des machines agricoles qui répond à leurs besoins en machines. Aux termes de l'Accord relatif à l'agriculture, tous les pays, y compris ceux de l'Union européenne et les États-Unis, ont convenu de réduire de 21 p. 100 le volume de leurs exportations subventionnées et de 36 p. 100 les dépenses qu'ils consacrent à ces subventions sur une période de six ans. La baisse du volume des exportations d'autres produits agricoles de base et accroître la demande de machines et de matériel agricoles au Canada et dans d'autres pays.

À court terme, l'industrie canadienne devra mettre à profit l'amélioration marquée de l'accès à des marchés traditionnels, comme l'Union européenne où les tarifs sont en voie d'élimination, et non traditionnels, comme l'Europe de l'Est et l'Afrique du Nord.

- Le nouvel accord permettra à l'industrie canadienne d'exploiter de nouveaux marchés étrangers en tirant parti de son principal point fort, soit les économies d'échelle résultant de l'accès favorable au marché américain.
- Les fabricants de machines agricoles de l'Ouest canadien sont particulièrement bien placés pour accroître leurs exportations, car la technologie canadienne de culture extensive est à l'avant-garde et connaît une forte demande dans tous les principaux pays producteurs de céréales.
- L'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce (OTC) tentera de garantir que les règlements techniques et les normes ainsi que les procédures d'essai et de certification ne posent pas d'obstacles non nécessaires au commerce. Cet accord encourage les signataires à utiliser les normes internationales.
- Les entreprises qui fabriquent une série complète ou partielle jouiront d'un meilleur accès aux fournisseurs étrangers de composantes de pièces clés.
- L'élimination des droits de douane et des obstacles non tarifaires facilitera les exportations canadiennes de nombreux types de machines et de matériel agricoles sur les marchés étrangers.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Outre les réductions tarifaires dont il est fait état ci-dessus, d'autres droits de douane touchant les produits finis et les intrants comme les pièces seront réduits d'au moins un tiers d'ici cinq ans.
- | | | |
|---------|----|---|
| 8432 | -- | Machines, appareils et engins agricoles, horticoles ou sylvicoles pour la préparation ou le travail du sol; |
| 8433 | -- | Machines, appareils et engins pour la récolte ou le battage des produits agricoles, tondeuses à gazon et faucheuses et diverses machines; |
| 8434 | -- | Machines à traire et machines et appareils de laiterie; |
| 8701.90 | -- | Tracteurs agricoles et forestiers. |

LE SECTEUR DES MACHINES AGRICOLES

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- ▶ Ce secteur comprend les fabricants de matériel d'élevage de bétail, de tracteurs et d'équipements et machines servant à la culture, à l'entreposage, au transport et au traitement primaire des produits agricoles.
- ▶ L'industrie canadienne de l'équipement agricole fabrique une gamme étendue de produits, y compris des tracteurs à deux et à quatre roues motrices, des moissonneuses-batteuses, du matériel de semis et de préparation du sol, du matériel de manutention et de récolte du foin ainsi que des machines de manutention et d'entreposage des céréales.
- ▶ Parmi les points forts de l'industrie canadienne figure la fabrication de machines spéciales pour la production de céréales dans les grandes exploitations agricoles et certains équipements spéciaux servant à des cultures particulières (p. ex. le tabac, la pomme de terre, la betterave à sucre).
- ▶ Selon les estimations, en 1992 l'industrie employait environ 6 600 personnes, et la valeur de ses livraisons s'est établie à 865 millions de dollars.
- ▶ En 1992, la valeur des exportations du secteur s'est chiffrée à 467 millions de dollars.
- ▶ Ce secteur est en grande partie concentré dans les Prairies et en Ontario.

LE CONTENU DE L'ACCORD

- ▶ Le Canada et ses principaux partenaires commerciaux (y compris l'Union européenne, le Japon et les États-Unis) ainsi que divers autres pays industrialisés (dont la Finlande, la République de Corée, la Norvège et la Suède) ont convenu d'éliminer tous les droits de douane et obstacles non tarifaires touchant les principaux produits du secteur.
- ▶ Les droits de douane seront supprimés progressivement sur une période de cinq ans à compter de l'entrée en vigueur de l'Accord.
- ▶ Tous les droits de douane figurant aux positions et sous-positions suivantes du Système harmonisé (SH) seront réduits par étapes à zéro :

Quelles sont les chances de résoudre la question des marchés publics de façon à ce que baissent les droits de douane canadiens sur les produits de télécommunications?

Les négociations se poursuivent en vue d'améliorer le code du GATT relatif aux marchés publics, de façon à ce qu'il couvre, entre autres, l'achat d'équipement de télécommunications. L'objectif est d'aboutir d'ici l'an prochain à un ensemble de mesures améliorées. Si l'équipement de télécommunications est couvert, les droits de douanes canadiens commenceront à baisser, en même temps que ceux qui frappent d'autres marchandises.

- L'amélioration des disciplines commerciales applicables aux règlements et normes techniques fournira de meilleures garanties que les règlements et normes techniques étrangers n'auront pas pour effet d'interdire indûment l'accès des produits canadiens.

NOS INTÉRÊTS À L'EXPORTATION

- Technologies de communications personnelles et sans fil
- Systèmes de transmissions par fibre optique
- Systèmes de communication par satellite

QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Quand les résultats de ces négociations seront-ils mis en oeuvre?

La première série d'abaissément des droits de douane et les accords multilatéraux entreront en vigueur lors de la mise en vigueur de l'Accord. La diminution des droits de douane sera pleinement effective dans les quatre ans suivant la date d'entrée en vigueur de la première réduction.

Quel est le volume des subventions accordées à des fins de recherche industrielle et d'élaboration au stade préconcurrentiel qui sera à l'abri de contestations de la part de nos partenaires commerciaux?

Dans le cas de la recherche industrielle, les subventions bloquées par tous les ordres de gouvernement peuvent atteindre 75 p. 100 du coût du projet pour ce qui concerne les dépenses admissibles. En ce qui a trait à l'élaboration de produits à l'étape préconcurrentielle, les subventions accordées par tous les ordres de gouvernement peuvent représenter 50 p. 100 des dépenses admissibles liées à un projet. En d'autres termes, les subventions ne dépassant pas ces limites ne pourront pas donner lieu à des actions.

Que se passera-t-il dans les cas où le volume des subventions dépassera ces seuils?

Les gouvernements peuvent accorder des subventions allant au-delà de ces seuils. Par le fait même, les subventions, dans leur totalité, ne seront plus protégées et pourront donner lieu à des actions.

- Un grand nombre des droits de douane canadiens seront abolis à l'exception de ceux qui frappent certains matériels téléphoniques (y compris les commutateurs) dont la réduction ou l'élimination dépendra des négociations en cours sur l'élimination des préférences d'approvisionnement dans ce secteur.
- Les pays en développement plus avancés tels que le Brésil, la Malaisie et la Thaïlande, ont consolidé leurs droits de douane.
- L'Accord général sur le commerce des services (GATS) permettra à des spécialistes d'entreprises oeuvrant dans le domaine de la fourniture d'équipement de télécommunications d'effectuer des séjours dans des pays étrangers, dans le cadre de projets ou de contrats.
- L'Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires (SMC) assurera l'application de disciplines relatives à l'aide accordée par les gouvernements dans ce secteur. Aux termes de l'accord, les subventions accordées à certaines conditions, à des fins de recherche et d'élaboration de produits à l'étape préconcurrentielle, seront protégées des contestations de nos partenaires commerciaux.
- L'Accord relatif aux SMC contiendra des règles encadrant les actions pouvant être prises à l'encontre de la vente de matériel de télécommunications subventionné supplantant les produits canadiens sur les marchés étrangers, y compris le marché intérieur du pays accordant les subventions.
- L'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce (OTC) visera à garantir que les règlements et normes techniques, ainsi que les modalités de mise à l'essai et d'homologation, ne créent pas d'obstacles superflus aux échanges. Cet accord encourage les pays à appliquer les normes internationales.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- L'abaissement des droits de douane améliorera l'accès du matériel canadien de télécommunications aux marchés étrangers, tandis que la consolidation des droits accroîtra la sécurité d'accès aux marchés des pays en développement.
- L'amélioration des disciplines commerciales applicables à l'attribution de subventions gouvernementales aidera l'industrie canadienne en instaurant un contexte commercial plus équitable tout en préservant la capacité du gouvernement canadien de soutenir l'industrie nationale dans une mesure comparable au soutien dont bénéficient les entreprises étrangères.

LE SECTEUR DE L'ÉQUIPEMENT DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- L'industrie canadienne comprend une grande entreprise de recherche et développement (R-D) à intégration verticale, des filiales de sociétés multinationales et un certain nombre de firmes spécialisées de taille plus petite. Elle produit de l'équipement utilisé pour la transmission, la commutation et la distribution d'informations vocales, numériques et visuelles.
- À l'échelle internationale, le Canada est un important protagoniste sur le marché de l'équipement de télécommunications. C'est un leader mondial dans les données suivantes : élaboration et utilisation d'équipement de transmission de données, d'établissements de réseaux et de multiplexage, installations chez le client et utilisations de technologies de communications personnelles et sans fil, ainsi que transmission par fibre optique et systèmes de communications par satellite.
- L'industrie est concentrée en Ontario et au Québec, qui produisent 85 p. 100 des livraisons canadiennes.
- En 1992, l'industrie employait au total 45 500 personnes et a expédié des biens manufacturés d'une valeur de 6 milliards de dollars.
- L'industrie consacre plus de 10 p. 100 de son chiffre d'affaires à la R-D.

- En 1992, les exportations ont totalisé pas moins de 2,3 milliards de dollars, soit une progression de plus de 1 milliard de dollars par rapport à 1988. Figurent parmi les marchés d'exportation les États-Unis (60 p. 100), l'Union européenne (10 p. 100), la Chine et d'autres pays, principalement situés dans le bassin du Pacifique.
- Le pourcentage des exportations de biens manufacturés a augmenté de 12 p. 100 chaque année entre 1988 et 1992.

LE CONTENU DE L'ACCORD

- Le Canada et ses principaux partenaires commerciaux (notamment l'Union européenne, le Japon et les États-Unis) ont consenti des baisses sensibles des droits de douane. De nombreux droits de douane seront supprimés, tandis que la plupart des autres feront l'objet d'une diminution variant entre un tiers et 60 p. 100 sur une période de cinq ans.

NOS INTÉRÊTS À L'EXPORTATION

- ▶ Produits pétrochimiques et certains autres produits chimiques en vrac (dont les résines synthétiques)
- ▶ Produits en plastique
- ▶ Autres produits chimiques (notamment le styrène, l'éthylène glycol, le polyéthylène à faible et à haute densité, le méthanol, le polypropylène et le caoutchouc butyle)
- ▶ Produits chimiques inorganiques (principalement le chlorure de potassium ou potasse)

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Quels seront les effets de l'Accord pour l'industrie canadienne?

En prévoyant une plus grande ouverture des marchés internationaux, le présent accord aidera l'industrie canadienne à se restructurer de manière à mettre davantage l'accent sur une stratégie mondiale. La structure canadienne traditionnelle reposant sur des succursales est en train de céder la place à un autre type d'organisation, qui devient de plus en plus une force compétitive à l'échelle mondiale dans le domaine des produits de base. L'accord facilitera l'exécution par le Canada de mandats mondiaux sur les plans de la fabrication et de la recherche-développement.

Que prévoit l'Accord pour ce qui est de garantir un accès plus sûr aux marchés des pays d'Asie du Sud-Est, particulièrement en ce qui concerne les droits de douane?

Au sein du GATT, tous les pays participants sont en train de consolider un plus grand nombre de leurs lignes tarifaires (à moins que leur liste tarifaire ne soit déjà consolidée), généralement à un niveau inférieur aux taux consolidés antérieurs. La plupart des pays en développement, dont de nombreux pays d'Asie du Sud-Est qui représentent de nouveaux débouchés à l'exportation, ont actuellement des tarifs douaniers qui, dans une large mesure, ne sont pas consolidés. Du fait de l'Accord, ils vont maintenant, pour la première fois, consolider une partie substantielle de leur liste tarifaire. La consolidation d'une ligne tarifaire signifie qu'on ne peut pas relever le niveau de droit effectivement appliqué sans négociation dans le cadre du GATT, ce qui a donc pour effet d'imposer une limite à la modification des droits appliqués.

- Il entraînera également des réductions plus importantes des droits de douane canadiens les plus élevés applicables aux produits chimiques, la période de mise en vigueur s'étendant sur 10 ans dans le cas des tarifs douaniers actuellement supérieurs à 10 p. 100.
 - De nouvelles règles de portée mondiale en vue de la protection des droits de propriété intellectuelle, comprenant notamment une série de normes dans les domaines des droits d'auteur et des marques de commerce, engagent chaque gouvernement à protéger et à faire respecter les droits de propriété intellectuelle.
 - Des améliorations apportées à l'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce (OTC) contribueront à faire en sorte que les règlements et normes techniques ainsi que les modalités connexes de mise à l'essai et d'homologation ne créent pas d'obstacles superflus au commerce.
- LES AVANTAGES POUR LE CANADA**
- La réduction et l'harmonisation des droits au titre de la nation la plus favorisée améliorera l'accès des exportations canadiennes de produits chimiques et de plastiques et produits de la chimie à certains créneaux, particulièrement en ce qui concerne les industries axées vers l'exportation des produits pétrochimiques et des résines synthétiques de l'Ouest du pays et de l'Ontario.
 - Pour le Canada, la force de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) réside dans le large éventail de pays qui y sont parties. Les disciplines qui s'appliqueront aux pays en développement devraient rehausser notre accès à ces marchés.
 - Les consommateurs nationaux de produits chimiques spécialisés et de préparations, y compris de produits spécialisés et de produits chimiques fins, que ce soit comme intrants ou comme produits finis, bénéficieront de cet abaissement des prix.

LE CONTENU DE L'ACCORD

- ▶ Le Canada et ses principaux partenaires commerciaux (dont l'UE, le Japon et les États-Unis), de même que d'autres pays industrialisés (y compris la Suède, la Suisse et la République de Corée), ont convenu d'harmoniser à un faible niveau un large éventail de droits de douane applicables aux produits chimiques.
- ▶ L'Accord de l'Uruguay Round prévoit une large harmonisation tarifaire dans le cas de tous les produits des industries chimiques ou connexes des Sections 28 à 38 du Système harmonisé (SH), ainsi que des matières plastiques et des ouvrages en ces matières, énumérés à la Section 39 du S.H. Tout droit de douane canadien se situant actuellement sous le seuil de l'harmonisation restera inchangé.
- ▶ L'harmonisation se fera au niveau suivant :

Section du SH Titre de la Section Taux harmonisé

Chapitre 28 :	Produits chimiques inorganiques	5,5 p. 100
Chapitre 29 :	Produits chimiques organiques	
	2901-2902	0,0 p. 100
	2903-2915	5,5 p. 100
	2916-2942*	6,5 p. 100
Chapitre 30 :	Produits pharmaceutiques	0,0 p. 100
Chapitre 31 :	Engrais	6,5 p. 100
Chapitre 32 :	Extraits tannants ou tinctoriaux	6,5 p. 100
Chapitre 33 :	Huiles essentielles	6,5 p. 100
Chapitre 34 :	Savons, etc.	6,5 p. 100
Chapitre 35 :	Matières albuminoïdes	6,5 p. 100
Chapitre 36 :	Explosifs, etc.	6,5 p. 100
Chapitre 37 :	Articles photographiques	6,5 p. 100
Chapitre 38 :	Produits divers des industries chimiques	6,5 p. 100
Chapitre 39 :	Matières plastiques et ouvrages en ces matières	6,5 p. 100

- Les droits applicables à tous les produits relevant des numéros tarifaires 2936, 2937, 2939 et 2941 seront éliminés dans le cadre de l'accord de protection zéro-zéro portant sur les produits pharmaceutiques.
- ▶ L'Accord prévoit la mise en oeuvre progressive de nouveaux taux harmonisés à partir des niveaux effectivement appliqués (plutôt qu'à partir des niveaux consolidés au GATT).

LE SECTEUR DE LA CHIMIE ET DES PRODUITS CHIMIQUES

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- Du point de vue de la valeur des livraisons, le secteur de la chimie et des produits chimiques se classe au troisième rang des industries de la fabrication au Canada et il occupe la même place pour ce qui est de la valeur ajoutée.
- On peut diviser ce secteur en deux composantes : les produits de base, d'une part, et les produits spécialisés ainsi que les préparations, d'autre part. La catégorie des produits de base comprend les produits pétrochimiques, les produits chimiques inorganiques, les résines (plastiques), les élastomères (caoutchouc) et les engrais. Figurent parmi les produits spécialisés et les préparations les produits chimiques spécialisés et les produits chimiques fins, les peintures et les vernis, les savons et produits de dégraissage, les produits chimiques servant à la protection des cultures et un large éventail de préparations. Pour obtenir des informations sur tel ou tel produit pharmaceutique de la catégorie des produits spécialisés, prière de se reporter à la section intitulée «secteur pharmaceutique».
- Le secteur des produits chimiques se compose d'environ 1 300 installations comptant des effectifs de plus de 82 000 personnes. En 1992, le Canada a exporté des produits chimiques, principalement des produits de base, pour 6,8 milliards de dollars. Les États-Unis constituent le principal partenaire commercial du Canada dans ce domaine : ils représentent 75 p. 100 de nos importations et absorbent environ la même proportion de nos exportations. L'Union européenne (UE), le Japon et d'autres économies d'Extrême-Orient se trouvent également parmi nos importants marchés à l'exportation.
- Le sous-secteur canadien des produits de base est d'envergure mondiale, tributaire des exportations et fortement capitalisé; il applique également les technologies les plus à jour. Par ailleurs, le sous-secteur des produits spécialisés et des préparations se compose, dans une large mesure, de petites entreprises qui approvisionnent des régions du marché intérieur en leur fournissant des produits à forte valeur ajoutée.
- Les principaux producteurs de ce secteur sont implantés au Québec, en Ontario et en Alberta.

L'amélioration des règles touchant l'utilisation des mesures sanitaires et phytosanitaires entraînera-t-elle l'élimination des restrictions à l'importation que les pays européens imposent pour se protéger du nématode du pin?

L'Accord relatif aux mesures sanitaires et phytosanitaires garantira que ces mesures ne sont pas utilisées comme obstacles non nécessaires au commerce. À l'avenir, les Européens devront démontrer scientifiquement que le nématode du pin pose un risque. Ils devront également s'en tenir aux normes internationales à moins de pouvoir justifier la nécessité de normes plus strictes au Canada.

- ▶ L'accès aux marchés garanti par la réduction des barrières commerciales existantes et par l'amélioration des règles touchant l'utilisation de mesures commerciales comme les mesures antidumping et compensatoires et les obstacles techniques au commerce renforcera la compétitivité du Canada et améliorera le climat de l'investissement dans ce secteur vital pour l'économie canadienne. La transparence accrue des règles touchant les droits compensateurs sera particulièrement importante pour l'industrie des produits en bois.
- ▶ La réduction générale des droits de douane touchant le bois et les produits en bois renforcera en particulier la compétitivité des entreprises canadiennes qui exportent vers l'Europe et qui doivent actuellement soutenir la concurrence d'entreprises d'autres pays qui jouissent d'un accès préférentiel au marché de l'UE, comme la Finlande et la Suède.

NOS INTÉRÊTS D'EXPORTATION

- ▶ Bois d'œuvre de résineux et de feuillus (raboté ou non)
- ▶ Contreplaqué de résineux
- ▶ Panneaux de fibres à densité moyenne
- ▶ Autres panneaux dérivés du bois (i.e. panneaux à grandes particules, PPO et panneaux de particules)
- ▶ Bâtiments préfabriqués (en bois)
- ▶ Moulures monobloc en bois dur
- ▶ Portes, cadres et seuils en bois

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

L'accès accru aux marchés des produits en bois aura-t-il des répercussions négatives sur les pratiques de gestion des forêts canadiennes?

Non. Le Canada gère ses forêts de façon responsable pour garantir leur régénération permanente. Les politiques en place garantissent la survie à long terme de nos forêts.

UE - Le taux de 6,0 p. 100 tombera à 2,7 p. 100

Japon - Le taux de 3,9 p. 100 tombera à 0,0 p. 100

Corée - Le taux de 25 p. 100 tombera à 13 p. 100

- De nombreux pays en développement se sont engagés à consolider les droits de douane à des taux réduits.
- Le nouvel Accord renforcé sur les obstacles techniques au commerce contribuera à faire en sorte que les règlements et normes techniques ne créent pas d'obstacles inutiles au commerce.
- Des disciplines améliorées concernant le recours aux règlements phytosanitaires ont été établies. À l'avenir, les pays devront prouver que toute réglementation du genre qui dépasse les normes internationales est appliquée de façon uniforme sans défavoriser spécifiquement les importations. De plus, les normes applicables devront être plus transparentes; par exemple, un pays devra donner préavis de tout changement proposé à ses règlements phytosanitaires.

- En raison des nouvelles disciplines concernant le recours aux mesures antidumping et compensatoires, les exportateurs canadiens seront moins vulnérables aux droits compensateurs et antidumping (mesures de rétorsion que prend un pays en alléguant qu'un autre pays a recours à des pratiques commerciales déloyales).

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Grâce à la réduction sur les principaux marchés des barrières tarifaires et non tarifaires au commerce, notre bois et nos produits en bois pourront livrer une concurrence plus équitable à l'étranger sur la base du prix et de la qualité.
- La réduction sensible des taux de droit douane créera de nouveaux débouchés dans les pays développés et dans certains pays en développement, y compris des possibilités d'accroître les ventes de produits de base et de produits à valeur ajoutée dans les pays de l'UE, au Japon et en Corée.
- L'amélioration des disciplines visant les obstacles non tarifaires en ce qui concerne par exemple, les règlements phytosanitaires de l'UE ainsi que les normes relatives aux produits et les codes du bâtiment de l'UE et du Japon amélioreront également l'accès à ces marchés étrangers essentiels.

► Les droits de douane qui seront réduits par l'UE, le Japon et la République de Corée portent sur divers produits de base ainsi que des produits en bois à valeur ajoutée qui revêtent un intérêt important pour les exportateurs canadiens. Voici des exemples :

Bois d'oeuvre résineux

UE - Les taux de 4,9 et 4,0 p. 100 tomberont à 0 p. 100

Japon - Le taux de 10 p. 100 (appliqué à 8 p. 100) tombera à 4,8 p. 100

Corée - Le taux de 20 p. 100 tombera à 10 p. 100

Contreplaqué

UE - Les taux de 6,0, 4,9 et 4,0 p. 100 tomberont à 3,0 p. 100

Japon - Le taux de 15 p. 100 tombera à 6 p. 100

Corée - Le taux de 20 p. 100 tombera à 10 p. 100

Panneaux de particules/Panneaux de fibre

UE - Le taux de 10 p. 100 tombera à 7 p. 100

Japon - Les taux de 12 et 6,5 p. 100 tomberont à 6,0 et 2,6 p. 100

Fenêtres et portes

UE - Les taux de 6,0 p. 100 tomberont à 3,0 et 0 p. 100 respectivement

Corée - Le taux de 25 p. 100 tombera à 13 p. 100

LE SECTEUR DU BOIS

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- Le secteur des industries du bois comprend deux grands segments : les produits de base (comme le bois de résineux et de feuillus, le contreplaqué, les panneaux de particules orientées (PPO), les panneaux de particules et divers produits à panneau(x) et les produits en bois à valeur ajoutée (comme les armoires de cuisine, les fenêtres, les portes, les habitations industrialisées et leurs diverses composantes).

- Ce secteur, largement détenu par des intérêts canadiens, comprend plus de 3 400 établissements répartis dans tout le pays. L'industrie emploie directement plus de 95 000 personnes dans l'ensemble du Canada.

- Le Canada est le plus grand exportateur mondial de produits en bois. En 1992, la valeur des livraisons intérieures s'établissait à 15,2 milliards de dollars alors que celle des exportations dépassait les 8,3 milliards de dollars (55 p. 100 de toutes les expéditions).

- Les exportations canadiennes de produits en bois sont dominées par le bois d'œuvre résineux. Parmi les autres produits importants, on retrouve une large gamme de panneaux dérivés du bois (c.-à-d. panneaux à grandes particules, contreplaqués et panneaux de particules), les produits en bois retransformés, les composants de construction finis et valorisés et les bâtiments préfabriqués.
- Le Canada a une solide base de ressources naturelles, une main-d'œuvre qualifiée ainsi que des connaissances techniques et commerciales qui lui permettent d'établir et de renforcer la position concurrentielle de l'industrie forestière sur les marchés étrangers et, par conséquent, de tirer parti des améliorations de l'accès aux marchés étrangers.

LE CONTENU DE L'ACCORD

- Les pays qui constituent les principaux marchés étrangers du Canada, dont l'Union européenne (UE), le Japon et la République de Corée, réduiront sensiblement (de 45 à 50 p. 100 en moyenne) leurs droits de douane touchant le bois et les articles de bois à compter de l'entrée en vigueur de l'Accord.
- D'autres pays industrialisés clés ont convenu de réduire d'un tiers en moyenne les droits de douane appliqués au bois.
- Les droits de douane seront réduits progressivement sur une période de cinq ans.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Les droits de douane et les obstacles non tarifaires touchant les appareils médicaux ont-ils été éliminés dans tous les pays membres du GATT?

L'«élimination» des droits de douane, c.-à-d. la réduction progressive à zéro des taux de droit de douane se limite aux pays membres de l'Union européenne, au Japon, aux États-Unis et, bien entendu, au Canada. Un certain nombre de petits pays industrialisés, dont la Finlande et la Suède, ont également convenu de participer à cette initiative.

Dans le cas des appareils médicaux qui ne font pas expressément partie de cette initiative, les droits de douane seront généralement réduits en moyenne d'un tiers. En ce qui concerne les pays en développement, bon nombre d'entre eux se sont engagés à consolider ou à réduire les droits de douane touchant les appareils médicaux.

Enfin, pour ce qui est des obstacles non tarifaires, les pays qui adhéreront à la nouvelle Organisation mondiale du commerce (OMC) devront accepter tous les résultats de l'Uruguay Round, sans exception. Ainsi, tous les membres devront prendre des mesures pour aplanir les obstacles non tarifaires qui entravent l'accès aux marchés.

- Inclusion, pour la première fois, d'un accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (TRIPS) en vertu duquel les gouvernements s'engagent à protéger et à faire respecter les droits de propriété intellectuelle.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Le Canada a obtenu un accès garanti à l'important marché européen et au nouveau marché qui s'ouvre aux produits gériatriques du Canada au Japon.
- Il a obtenu un meilleur accès au marché des produits de haute technologie qui connaît une croissance rapide en Asie et au marché des appareils moins perfectionnés sur le plan technique en Amérique latine.
- L'accord restreignant le recours aux obstacles techniques pour réduire les importations contribuera à faire en sorte que les normes en matière de santé et de sécurité des produits et dans d'autres domaines ne créent pas des obstacles inutiles au commerce.
- L'Accord sur les aspects des droits de la propriété intellectuelle qui touchent au commerce apportera des avantages particuliers à cette industrie, où la rapidité de l'innovation technologique joue un rôle de premier plan, car il empêchera que les nombreux aspects exclusifs d'appareils médicaux ne soient copiés par les concurrents étrangers.

NOS INTÉRÊTS D'EXPORTATION

- Matériel d'imagerie médicale et de cartographie cérébrale
- Appareils et accessoires fonctionnels (fauteuils roulants, lève-malade)
- Appareils cardio-vasculaires
- Diagnostics in vitro
- Appareils dentaires

8543.80	--	Appareils à électrochocs;	
8713	--	Fauteuils roulants et autres véhicules pour invalides, avec moteur ou autre mécanisme de propulsion, y compris les pièces et accessoires;	
9018	--	Instruments et appareils pour la médecine, la chirurgie, l'art vétérinaire ou l'art vétérinaire, y compris les appareils de scintigraphie et autres appareils électromédicaux et les appareils pour test visuels ainsi que leurs pièces et accessoires;	
9019	--	Appareils de mécanothérapie; appareils de massage; appareils de psychotechnique; appareils d'ozonothérapie, d'oxygénothérapie, d'aérosiothérapie, appareils respiratoires de réanimation et autres appareils de thérapie respiratoire ainsi que leurs pièces et accessoires;	
9021	--	Articles et appareils d'orthopédie; attelles; appareils de prothèse; appareils pour faciliter l'audition aux sourds ainsi que leurs pièces et accessoires;	
9022.11	--	Appareils à rayons X à usage médical, chirurgical, dentaire ou vétérinaire;	
9022.19	--	Appareils à rayons X pour autres usages;	
9022.21	--	Appareils utilisant les radiations alpha, bêta ou gamma à usage médical, chirurgical, dentaire ou vétérinaire;	
9025.11	--	Thermomètres médicaux ou vétérinaires;	
9402	--	Articles de mobilier pour la médecine, la chirurgie, l'art dentaire ou l'art vétérinaire et parties de ces articles.	
En plus de l'élimination des droits de douane touchant certains produits, les autres droits de douane appliqués aux produits finis et aux intrants seront réduits d'au moins un tiers en moyenne d'ici cinq ans.			
► Renforcement des dispositions de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) qui limitent le recours aux obstacles techniques au commerce.			

LE SECTEUR DES APPAREILS MÉDICAUX

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- Ce secteur comprend les entreprises qui fournissent une gamme étendue de produits non pharmaceutiques utilisés pour l'établissement du diagnostic et le traitement des affections tant chez les humains que chez les animaux. Les produits suivants figurent parmi ses points forts reconnus : appareils cardio-vasculaires, matériel de diagnostic, appareils orthopédiques, prothèses, orthèses, appareils et accessoires fonctionnels, techniques d'imagerie médicale et de cartographie cérébrale et biomatériaux.
- En 1992, selon les estimations, le secteur a produit des biens d'une valeur de 1,5 milliard de dollars et employait environ 20 000 personnes.
- En 1992, les exportations correspondaient à peu près au tiers de la production, dont 40 p. 100 vers des pays autres que les États-Unis.

- En raison du vieillissement de la population et de la sensibilisation de plus en plus grande à la santé, le marché mondial des produits médicaux, d'hygiène et de santé a atteint 80 milliards de dollars américains en 1992 et devrait, selon les prévisions, connaître une croissance de 5 à 7 p. 100 par an d'ici l'an 2000. Certains segments du marché devraient enregistrer des taux de croissance supérieurs à 20 p. 100.

LE CONTENU DE L'ACCORD

- Le Canada et ses principaux partenaires commerciaux (y compris l'Union européenne, le Japon et les États-Unis) ainsi que divers autres pays industrialisés (dont l'Autriche, la Finlande et la Suède) ont convenu d'éliminer tous les droits de douane et obstacles non tarifaires touchant les principaux produits du secteur.
- Les droits de douane seront supprimés progressivement sur une période de cinq ans.
- Tous les droits de douane figurant aux positions et sous-positions suivantes du Système harmonisé (SH) seront réduits à zéro pendant la période :

2844,40	--	Éléments et isotopes et composés radioactifs;
3822	--	Réactifs composés de diagnostic ou de laboratoire;
8419,20	--	Stérilisateurs chirurgicaux-médicaux ou de laboratoires, y compris les pièces;

*Le Canada et l'Uruguay Round
Gouvernement du Canada*

*Le secteur des appareils médicaux
Avril 1994*

- L'Accord sur les aspects de la propriété intellectuelle qui touchent au commerce (APIC) assurera la reconnaissance distinctive des produits canadiens comme le whisky canadien, ce qui devrait se traduire par des exportations accrues de ces produits.

ALIMENTS TRANSFORMÉS

LE CONTENU DE L'ACCORD

- Des règles claires et des dispositions sur le règlement des différends permettront aux producteurs et aux transformateurs de prendre leurs décisions d'investissement dans un contexte plus stable.
- La tarification a pour effet de dissiper les craintes de longue date au sujet d'une contestation légale des mesures de contrôle des importations devant le GATT. Les transformateurs peuvent maintenant mener leurs activités avec plus d'assurance.
- Les transformateurs du secteur laitier devront composer avec une légère augmentation des importations de certains produits, mais ils obtiendront une compensation sous la forme d'un accès élargi à d'autres marchés. Les effets sur la production devraient donc être minimes.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- L'application des engagements sur l'accès minimal aux marchés et la tarification des restrictions à l'importation, prélèvements et autres mesures qui faussent les échanges permettront aux agriculteurs canadiens d'accroître leurs exportations de viande de porc et de bœuf vers les pays de l'Union européenne (UE), le Japon et la Corée. Les nouvelles règles et disciplines touchant les mesures sanitaires et phytosanitaires amélioreront également notre accès aux marchés tels que ceux des États-Unis et de l'UE.
- L'abaissement des tarifs créera de nouveaux débouchés à l'exportation pour d'autres produits transformés à base de céréales et d'oléagineux, par exemple l'huile de canola.
- Certaine fruits et légumes en conserve feront l'objet d'une plus grande concurrence, mais les transformateurs d'autres produits tels que les bleuets congelés et les pommes de terre frites profiteront de l'abaissement des tarifs à l'étranger.
- La conversion en tarifs des contrôles à l'importation procurera la stabilité aux transformateurs de premier cycle des produits soumis à la gestion de l'offre (volaille et lait). La conversion tarifaire aura peu d'impact sur les transformateurs de second cycle.

QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Comment le Canada peut-il appliquer des tarifs aussi élevés sans manquer à son engagement en vertu de l'ALENA, qui est de ne pas introduire de nouveaux tarifs?

Conformément aux dispositions de tarification de l'entente agricole de l'Uruguay Round, le Canada doit adopter des équivalents tarifaires en remplacement de ses restrictions à l'importation de produits agricoles. Il s'agit d'obligations négociées entre les participants à l'Uruguay Round, y compris le Canada et les États-Unis. Le Canada entend respecter à la lettre ses obligations en matière de tarification et s'attend à ce que les États-Unis acceptent les résultats de ces négociations.

ÉQUIVALENTS TARIFAIRES POUR LES PRODUITS LAITIERS

Produit	Tarif de 1995	Tarif de 2000
Lait	283,8 % (minimum de 40,60 \$/hl)	241,3 % (minimum de 34,50 \$/hl)
Fromage (cheddar)	289 % (minimum de 4,15 \$/kg)	245,6 % (minimum de 3,53 \$/kg)
Beurre	351,4 % (minimum de 4,71 \$/kg)	298,7 % (minimum de 4,00 \$/kg)
Yaourt	279,5 % (minimum de 0,55 \$/kg)	237,5 % (minimum de 0,47 \$/kg)
Crème glacée	326,0 p. 100 (minimum de 1,36 \$/kg)	277,1 p. 100 (minimum de 1,16 \$/kg)
Lait écrémé en poudre	237,2 p. 100 (minimum de 2,36 \$/kg)	201,6 p. 100 (minimum de 2,01 \$/kg)

(Le tarif applicable est le plus élevé du pourcentage ou du taux spécifique. Le pourcentage s'applique à la valeur du produit importé à la frontière.)

ÉQUIVALENTS TARIFAIRES POUR LES PRODUITS DE BASE DE LA VOLAILLE ET DES OEUFS

Produit	Tarif de 1995	Tarif de 2000
Poulet	280,4 % (minimum de 1,96 \$/kg)	238,3 % (minimum de 1,67 \$/kg)
Dindon	182,1 % (minimum de 2,30 \$/kg)	154,7 % (minimum de 1,95 \$/kg)
Oeufs	192,3 % (minimum de 0,94 \$/douzaine)	163,5 % (minimum de 0,80 \$/douzaine)
Poussins	280,4 % (minimum de 0,36 \$/unité)	238,3 % (minimum de 0,31 \$/unité)
Oeufs d'incubation	280,4 % (minimum de 3,43 \$/douzaine)	238,3 % (minimum de 2,91 \$/douzaine)

*Le Canada et l'Uruguay Round
Gouvernement du Canada*

*Les secteurs de l'agriculture
et de l'agro-alimentaire
Avril 1994*

- Les nouvelles règles et disciplines touchant les mesures sanitaires et phytosanitaires amélioreront les perspectives d'exportation des produits laitiers, des bovins de reproduction, de la semence animale et des embryons du Canada vers les marchés tels que les États-Unis, l'UE, le Japon, la Corée et l'Amérique latine.
- La hausse des exportations de produits de la volaille et des œufs à toutes les étapes de la transformation sera possible, car les restrictions à l'exportation ne s'appliqueront plus.
- Les équivalents tarifaires pour les produits laitiers, la volaille et les œufs s'appliqueront à tous les pays, y compris aux États-Unis.

- Des engagements sur l'accès qui se traduiront par une légère hausse des importations, mais seulement pour les œufs et le dindon.
- L'Accord général/OMC n'aura pas d'incidence sur les dispositions en matière d'accès de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE).

- Les tarifs assureront la stabilité des prix à la production et à la transformation des produits canadiens de la volaille et des œufs en tenant compte des conditions du marché intérieur pendant la période de mise en œuvre de six ans et au delà.

- Les engagements sur l'accès minimal ne toucheront pas le poulet (y compris le poulet transformé, qui figure à l'heure actuelle à la liste des marchandises d'importation contrôlée) ni les œufs d'incubation et les poussins de poulets à griller, car l'ALE prévoit déjà des importations supérieures à 5 p. 100 de la consommation durant la période de base.

- Dans le cas du dindon, l'accès minimal se situe entre 3 p. 100 et moins de 5 p. 100 du volume des importations de la période de base. Les contingents prévus par l'ALE doivent s'appliquer au départ, mais ils seront remplacés par les nouveaux engagements contingentaires du GATT. Selon le niveau de croissance de l'industrie, les effets de l'accès élargi des importations pourraient commencer à se faire sentir au cours de la troisième année suivant la mise en œuvre ou plus tard et se traduire par une baisse de production de 0,4 p. 100 ou moins.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Le règlement des litiges de longue date touchant le contingentement des importations de produits transformés (comme le souligne la décision du groupe spécial du GATT sur la crème glacée et le yaourt en 1989) permettra le maintien et le fonctionnement efficace de la gestion de l'offre.
- Il y aura de meilleurs débouchés pour les produits laitiers, notamment pour le fromage dans l'UE et aux États-Unis. Par exemple, l'UE ouvrira son marché à un volume additionnel de 3 000 tonnes de cheddar dans un premier temps et de 15 000 tonnes en 2000.
- La mise en œuvre de l'Accord général s'étalera sur six ans, ce qui permettra l'intégration ordonnée des exigences relatives à l'accès minimal.

INDUSTRIES SOUMISES À LA GESTION DE L'OFFRE

LE CONTENU DE L'ACCORD

- En vertu du nouvel Accord général/OMC, la gestion de l'offre, qui représente pour le Canada une approche efficace de la production et de la commercialisation des produits laitiers, sera maintenue.

PRODUITS LAITIERS :

- L'Accord général permet le maintien de la gestion de l'offre dans l'industrie laitière par l'utilisation des moyens suivants :

- Des tarifs d'importation établis à des niveaux très élevés, puis réduits de 15 p. 100 sur six ans (le minimum permis), de façon à maintenir un niveau élevé de protection.

- Des engagements qui ne feront pas augmenter l'accès des produits laitiers par rapport aux niveaux actuels, sauf dans le cas du beurre et de la crème glacée.

- Les répercussions sur les prix des produits laitiers devraient être minimales et ce facteur devrait avoir peu d'influence sur la valeur des contingents de production.

- Le Canada ouvrira son marché à 1 964 tonnes de beurre importé en 1995, puis à 3 274 tonnes (ou 3,9 p. 100 de la consommation actuelle) en 2000.

- L'accès du Canada pour la crème glacée passera de 347 tonnes actuellement à 484 tonnes en 2000.

- Des mesures spéciales de sauvegarde prévoient l'application automatique de droits additionnels si les volumes d'importation dépassaient des niveaux de déclenchement préétablis ou si les prix chutaient sous ces niveaux.

VOLAILE ET OEUFS :

- L'Accord général permet le maintien de la gestion de l'offre dans le secteur avicole et des oeufs par l'utilisation des moyens suivants :

- Des tarifs d'importation établis à des niveaux très élevés, puis réduits de 15 p. 100 sur six ans. Cela assurera une protection tout à fait adéquate pendant la période de transition et au cours des années suivantes.

- Les producteurs de pommes de terre de semence profiteront de réductions de tarifs de respectivement 36 et 40 p. 100 dans l'Union européenne et au Japon. En outre, des mesures sanitaires et phytosanitaires plus équitables favoriseront nos exportations de pommes de terre de semence, de pommes et d'autres produits horticoles.
- Une définition plus claire des subventions se traduira par de meilleures règles régissant les mesures de rétorsion possibles contre les exportations de produits horticoles canadiens.

HORTICULTURE

LE CONTENU DE L'ACCORD

- Les secteurs des fruits et légumes frais ne seront que faiblement touchés par l'Accord général, car environ 70 p. 100 de notre commerce des produits horticoles s'effectue uniquement sur le territoire nord-américain.
- Les tarifs horticoles du Canada seront réduits de 36 p. 100 en moyenne, mais de 15 p. 100 seulement dans le cas de certains articles vulnérables, tels que les roses coupées.
- Le renforcement des règles commerciales créera un climat d'investissement plus stable pour les transformateurs et il pourrait réduire les coûts de certains facteurs de production.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- L'Accord général contribuera à ouvrir de nouveaux débouchés à l'exportation pour les produits horticoles canadiens, notamment dans l'Union européenne et au Japon, grâce à la levée des barrières tarifaires et non tarifaires visant les fruits et légumes frais et transformés.
- La réduction de 36 à 50 p. 100 des tarifs frappant les pommes exportées vers l'Union européenne profitera aux producteurs canadiens et il en ira de même de la réduction de 20 p. 100 des tarifs visant les bleuets congelés. Les exportations de ces deux produits vers l'Union européenne en 1992 sont évaluées à respectivement 6,5 et 30 millions de dollars.
- La réduction de 40 p. 100 des droits de douane japonais applicables aux frites congelées favorisera les exportations canadiennes, dont la valeur a atteint 13,6 millions de dollars l'an dernier. D'autres réductions tarifaires importantes créeront de nouveaux débouchés pour les producteurs de sirop d'érable, de mélanges de légumes congelés, de framboises, de bleuets et de cerises en conserve.
- Les producteurs de miel profiteront de baisses de tarif de 36 p. 100 dans l'Union européenne et de 15 p. 100 au Japon.
- La réduction des subventions à l'exportation aura un effet positif sur les marchés internationaux des fruits et légumes. Par exemple, l'Union européenne sera forcée d'abaisser de 36 p. 100 sur six ans ses subventions à l'exportation applicables aux fruits et légumes frais et transformés.

VIANDES ROUGES

LE CONTENU DE L'ACCORD

- L'effet le plus important sur ce secteur sera la plus grande sécurité d'accès aux marchés. Forts d'un ensemble de règles commerciales plus claires, assorties d'un mécanisme efficace de règlement des différends, les producteurs et transformateurs canadiens pourront investir avec plus d'assurance, sachant qu'ils ne seront pas arbitrairement exclus de certains marchés.
- Les dispositions relatives aux subventions à l'exportation (réduction de 21 p. 100 en volume et de 36 p. 100 en valeur par rapport à la période de base 1986-1990) signifient que les États-Unis auront, à la fin de la période de transition, réduit de 35 p. 100 le volume de leurs exportations subventionnées de boeuf par rapport aux niveaux actuels.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Le remplacement des lois canadienne et américaine sur l'importation de la viande par des équivalents tarifaires assurera un traitement uniforme du boeuf provenant des pays tiers. Le Canada et les États-Unis appliqueront tous deux des équivalents tarifaires de 31,1 p. 100 dès l'entrée en vigueur de l'Accord général. Le marché nord-américain du boeuf sera exempt de ces tarifs.
- Le Canada donnera accès en franchise de droits à 76 409 tonnes de boeuf des pays non signataires de l'ALENA. La Nouvelle-Zélande jouira d'un accès spécifique de 27 600 tonnes.

- L'intensification de la concurrence dans le secteur des abattoirs, sous l'effet d'une utilisation accrue de la capacité des usines, devrait conduire à d'autres améliorations de ces dernières et à des investissements.

- Le remplacement par des droits tarifaires des restrictions et des prélèvements à l'importation ainsi que d'autres mesures faussant les échanges et l'élargissement de l'accès minimal feront naître de nouveaux débouchés à l'exportation pour nos produits de boeuf et de porc dans l'Union européenne, au Japon et en Corée, en plus de créer, à terme, des conditions commerciales plus équitables pour les exportateurs canadiens.

- Les règles et disciplines plus efficaces et plus uniformes applicables aux mesures sanitaires et phytosanitaires amélioreront les perspectives d'exportation des animaux de reproduction, de la semence animale, des embryons et des produits de boeuf et de porc canadiens sur des marchés comme ceux des États-Unis, de l'Union européenne et de l'Australie.

*Le Canada et l'Uruguay Round
Gouvernement du Canada*

*Les secteurs de l'agriculture
et de l'agro-alimentaire
Avril 1994*

- Des équivalents tarifaires s'appliqueront aux importations de blé, d'orge et de produits renfermant, au poids, plus de 25 p. 100 de blé ou d'orge (sauf en emballages de consommation) qui dépassent les niveaux minimums. Seront exclues les importations de blé et de ses produits en provenance des États-Unis ou du Mexique, ainsi que celles d'orge et de ses produits en provenance du Mexique.
- L'interdiction actuelle frappant l'importation de la margarine sera remplacée par un équivalent tarifaire qui visera, au-delà d'un seuil préalable, les importations en provenance de tous les pays sauf le Mexique.

EQUIVALENTS TARIFAIRES

Produit	Tarif de 1995	Tarif de l'an 2000
Blé dur	57,7 %	49 %
Blé (autre)	90 %	76,5 %
Orge, de brasserie	111,4 %	94,7 %
Orge, fourragère	25,1 %	21,3 %
Margarine	0,97 \$/kg	0,82 \$/kg

QUESTIONS FRÉQUEMENT POSÉES

Quelle sera l'incidence de cet accord sur notre différend en cours avec les États-Unis au sujet du blé dur?

Le différend en cours avec les États-Unis au sujet du blé dur constitue une question bilatérale qui n'est pas touchée par les résultats de l'Uruguay Round.

Avons-nous réussi à recouvrer nos droits historiques relatifs au blé de qualité supérieure dans l'Union européenne?

Techniquement, cette question dépasse la portée des négociations de l'Uruguay Round, mais nous continuerons à faire valoir nos droits auprès de l'Union européenne.

CÉRÉALES, OLÉAGINEUX ET CULTURES SPÉCIALES

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- L'Accord général devrait avoir des effets positifs sur les recettes des producteurs canadiens de céréales, d'oléagineux et de cultures spéciales en raison du raffermissement graduel des prix mondiaux au cours de la période de transition de six ans, des possibilités accrues d'exportation et du contexte commercial plus stable.
- Au cours des six prochaines années, les exportations subventionnées de blé de l'Union européenne et des États-Unis diminueront d'environ 40 p. 100 en volume par rapport aux niveaux actuels. Cela devrait améliorer sensiblement les perspectives des céréales et oléagineux canadiens sur tous les marchés.
- L'Accord général entérine les changements récemment apportés par l'Union européenne à sa Politique agricole commune et garantit que les modifications ultérieures se feront dans la voie de la libéralisation des échanges.
- Une fois l'Accord général en vigueur, les États-Unis ne pourront plus invoquer l'article 22 contre les importations de blé canadien.
- Le renforcement des règles commerciales créera un climat d'investissement plus stable pour les transformateurs d'aliments.
- Les restrictions quantitatives et les prélèvements variables à l'importation seront remplacés par des tarifs qui seront réduits graduellement au cours d'une période de transition. Cela se traduira par des débouchés supplémentaires aux États-Unis, au Japon et en Corée pour un certain nombre de produits canadiens, dont le blé, l'orge, le malt et la luzerne déshydratée.
- Les limites imposées à l'utilisation des subventions à l'exportation devraient améliorer nos perspectives d'exportation sur les marchés en pleine expansion de l'Asie et de l'Amérique latine.
- L'abaissement des tarifs contribuera également à susciter des débouchés à l'exportation pour les produits alimentaires transformés du secteur des céréales et des oléagineux, et en particulier pour l'huile de canola. Le règlement de notre différend sur les oléagineux avec l'Union européenne donnera lieu à une intensification sensible des activités de trituration du canola canadien et à une augmentation de nos exportations d'huile de canola.

LES SECTEURS DE L'AGRICULTURE ET DE L'AGRO-ALIMENTAIRE

L'INDUSTRIE CANADIENNE

► L'industrie agro-alimentaire a un chiffre d'affaires de 60 milliards de dollars; elle :

- représente 9,8 p. 100 du produit intérieur brut du Canada;
- emploie directement et indirectement 1,6 million de travailleurs (quelque 15 p. 100 de la population active);
- représente environ 3,5 p. 100 des exportations mondiales de produits agro-alimentaires;
- produit 7,5 p. 100 de toutes les exportations canadiennes, soit 13,5 milliards de dollars;
- est tributaire des exportations pour environ 45 p. 100 des recettes monétaires agricoles et quelque 13 p. 100 des expéditions d'aliments transformés;
- écoule 56 p. 100 de ses exportations aux États-Unis, 12 p. 100 au Japon, 4 p. 100 en Chine, 6 p. 100 dans l'Union européenne et 22 p. 100 dans les autres pays.

Quelles sont les prochaines étapes?

En 1994, les pays signataires de l'Accord de 1979 relatif au commerce des aéronefs civils décideront s'ils veulent reprendre les négociations en vue d'élargir et d'améliorer ses règles. Le Canada prendra sa décision en étroite consultation avec les représentants de l'industrie aérospatiale canadienne.

NOS INTÉRÊTS D'EXPORTATION

- jets d'affaires et avions-navettes;
- petits moteurs d'avions et pièces connexes;
- avionique, trains d'atterrissage et composantes pour gros avions civils;
- simulateurs de vols et de systèmes de maintenance.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Pourquoi les négociations sur le secteur des avions vont-elles se poursuivre pendant encore un an?

Les pays actifs dans le secteur manufacturier des avions négocient depuis un an environ dans l'espoir de moderniser l'Accord du GATT sur le commerce des avions civils, conclu en 1979. Bien que ces négociations se soient déroulées séparément de l'Uruguay Round, nombreux sont les pays qui trouvaient désirable de se fixer la même date de tombée que pour les NCM. Or, bien que d'importants progrès aient été réalisés, les participants n'ont pu s'entendre sur un texte; par conséquent, les parties aux négociations ont convenu, à Genève, qu'elles décideraient en 1994 si elles veulent reprendre les négociations sur la réforme de l'Accord de 1979.

Quelles conséquences la prolongation de ces négociations aura-t-elle sur l'industrie canadienne des avions civils?

En bref, elle n'aura pas de conséquences immédiates sur l'industrie et celle-ci pourra continuer à mener ses affaires comme auparavant. Plus précisément, les dispositions de l'accord conclu entre les États-Unis et l'Union européenne sur les gros avions civils ne s'appliqueront pas aux programmes gouvernementaux canadiens.

Les résultats des négociations sur les subventions des NCM qui se sont déroulées dans le cadre de l'Uruguay Round auront-ils des retombées sur ce secteur?

Certaines subventions pour le développement régional et la protection de l'environnement ne pourront donner lieu à des actions commerciales, contrairement aux subventions à la recherche et au développement préconcurrentiel dans ce secteur. Le statu quo est donc maintenu. L'annulation directe de prêts reposant sur des redevances en raison de l'échec d'un projet ne suffira pas, en elle-même, à justifier une action commerciale.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- ▶ Les quelque vingt signataires de l'Accord de 1979 relatif au commerce des aéronefs civils ont réalisé des progrès considérables dans les quatorze derniers mois de négociations, mais la complexité du secteur et les divergences fondamentales entre les participants sur certaines questions ont empêché la conclusion d'un accord qui se serait imposé comme une révision du Code des aéronefs civils.
 - ▶ Il a été convenu que les pays signataires de l'Accord de 1979 décideraient en 1994 s'ils veulent poursuivre ou non les négociations. Entre-temps, les dispositions de l'Accord de 1979 — notamment sur l'accès en franchise — continueront de s'appliquer.
 - ▶ L'Accord sur les subventions et mesures compensatoires (SMC) fournit de nouvelles règles plus claires sur l'aide gouvernementale à ce secteur de l'industrie. Comme certaines subventions environnementales et régionales ne pourront donner lieu à des mesures commerciales, les règles de 1979 ont été améliorées pour les fabricants canadiens d'aéronefs civils.
 - ▶ Contrairement à d'autres secteurs, les subventions accordées à la recherche et au développement préconcurrentiel dans le secteur des aéronefs civils pourront donner lieu à une action. Mais cela veut simplement dire que le statu quo est maintenu. Une amélioration propre au secteur des aéronefs civils garantira que l'annulation directe de prêts reposant sur des redevances en raison de l'échec d'un projet ne suffit pas, en elle-même, à déclencher une action commerciale aux termes de l'Accord.
- ▶ L'amélioration des règles sur l'utilisation des subventions gouvernementales aidera l'industrie canadienne des aéronefs civils parce qu'elle rendra le marché plus équitable tout en maintenant la capacité du gouvernement canadien d'accorder à l'industrie nationale un soutien équivalent à celui dont jouissent les entreprises étrangères.
 - ▶ Les règles de discipline de l'accord bilatéral conclu entre les États-Unis et l'Union européenne sur les gros aéronefs civils ne s'appliqueront pas à l'aide que le gouvernement canadien apporte au secteur de l'industrie aérospatiale. L'industrie canadienne a jugé ces règles arbitraires, déséquilibrées et inappropriées pour un accord multilatéral.

LE SECTEUR DES AÉRONEFS CIVILS

L'INDUSTRIE CANADIENNE

- L'industrie aérospatiale comprend le secteur des aéronefs civils, des aéronefs militaires et des engins spatiaux. Dans cette fiche d'information, nous n'évaluons les retombées de l'Uruguay Round que sur le secteur manufacturier des aéronefs civils. Le Code des aéronefs civils de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) initialement signé en 1979 est un accord de libre-échange sectoriel qui a éliminé les droits de douane et autres impositions applicables aux aéronefs civils, à leurs pièces et composants, aux moteurs d'aéronefs civils et aux simulateurs de vols. Cet accord prévoit en outre des règles spéciales, propres au secteur, qui régissent le commerce de ces produits.

- Le secteur des aéronefs civils comprend trois paliers d'entreprises : le premier est composé de grandes entreprises à intégration verticale, qui produisent, entre autres, des moteurs, des aéronefs-navettes, des aéronefs d'affaires et des hélicoptères. Le deuxième palier regroupe des firmes de taille moyenne qui fournissent des composants, des articles manufacturés destinés à la société mère ainsi que des services de réparation et de rénovation. Elles produisent par exemple des systèmes de navigation, des ailes et des simulateurs de vol. Le dernier palier réunit surtout de petites entreprises qui fournissent principalement des produits et des services de sous-traitance comme l'usinage de précision.
- L'industrie canadienne des aéronefs civils est la sixième en importance au monde. Les produits énumérés ci-dessous donnent une idée des secteurs diversifiés où l'industrie canadienne s'est illustrée : aéronefs-navettes à turbopropulseur, jets d'affaires et jets commerciaux; turbomoteurs; hélicoptères et trains d'atterrissage; systèmes d'atterrissage micro-ondes, systèmes de télédétection et de traitement numérique, avionique et équipement électronique; et simulateurs de vols.
- En 1992, les exportations étaient évaluées à 5,2 milliards de dollars et représentaient environ 75 p. 100 des ventes.
- La même année, le nombre des emplois directement attribuables à l'industrie était d'environ 41 000.

LE CONTENU DE L'ACCORD

- Bien que les négociations pour un éventuel accord sur les aéronefs civils se soient déroulées à l'écart de l'Uruguay Round, plusieurs pays s'étaient fixés comme objectif la même date de tombée que pour les négociations de l'Uruguay Round.

Le Canada et l'Uruguay Round

Débouchés selon les secteurs

►	Le secteur des aéronefs civils
►	Les secteurs de l'agriculture et de l'agro-alimentaire
►	Céréales, oléagineux et cultures spéciales
►	Vianades rouges
►	Horticulture
►	Industries soumises à la gestion de l'offre
►	Aliments transformés
►	Le secteur des appareils médicaux
►	Le secteur du bois
►	Le secteur de la chimie et des produits chimiques
►	Le secteur de l'équipement de télécommunications
►	Le secteur des machines agricoles
►	Le secteur des machines de construction et d'extraction minière et de l'équipement de maintenance
►	Le secteur du matériel informatique et de l'instrumentation
►	Le secteur des métaux non ferreux
►	Le secteur des papiers et produits connexes
►	Le secteur des produits de brasserie
►	Le secteur des produits de distillerie
►	Le secteur des produits pharmaceutiques
►	Le secteur du textile
►	Le secteur du vêtement
►	L'Accord général sur le commerce des services (GATS)
►	Survol
►	Les services financiers
►	Les services de télécommunications
►	Les services de transport
►	Les services professionnels et commerciaux
►	Les industries culturelles
►	L'admission temporaire des fournisseurs de services

Les écologistes ont signalé la nécessité d'accroître la transparence et d'améliorer les procédures de règlement des différends mettant en jeu le commerce et l'environnement. Le Mémorandum garantit que les groupes spéciaux ont accès à l'expertise pertinente pour le règlement des différends, y compris ceux qui portent sur des questions environnementales. De même, en permettant aux membres de l'OMC de rendre publics les résumés non confidentiels des exposés des parties, il contribue grandement à accroître la transparence du règlement des différends commerciaux.

CONCLUSION

On prévoit que, dans l'ensemble, les incidences environnementales directes des accords relatifs à l'agriculture, aux obstacles techniques au commerce, aux subventions et mesures compensatoires, à l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires et au commerce des services, ainsi que celles du Mémorandum sur le règlement de différends, seront faibles pour le Canada, bien que positives. En ce qui concerne leurs implications pour l'établissement de politiques environnementales au Canada, les accords (en particulier les accords relatifs aux obstacles techniques au commerce et aux mesures sanitaires et phytosanitaires) garantissent le droit des Canadiens de choisir le degré de protection de l'environnement qui convient le mieux à leur territoire. Bien que plus difficiles à déterminer, les accords relatifs aux aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce et aux mesures concernant les investissements ne devraient pas dans l'ensemble avoir d'incidences environnementales marquées. Les négociations de l'Uruguay Round ont réussi à intégrer les préoccupations environnementales dans plusieurs nouveaux accords, dont ceux concernant l'agriculture, les mesures sanitaires et phytosanitaires, les subventions et les normes. Les négociateurs ont cependant reconnu que restent en suspens bien des questions liées aux relations entre le commerce et l'environnement. On prévoit que la Conférence ministérielle de Marrakech approuvera la création d'un comité sur le commerce et l'environnement. Le programme de travail de celui-ci comprendra probablement des mesures commerciales à fins environnementales (dont celles contenues dans les accords internationaux en matière d'environnement) et des mesures environnementales à effets marqués sur le commerce (dont les programmes d'emballage, d'étiquetage et de recyclage, et les taxes environnementales). L'Uruguay Round a fait avancer l'intégration des préoccupations commerciales et environnementales. Le programme de travail de l'Organisation mondiale du commerce veillera à ce que les progrès se poursuivent.

Il sera créé un groupe de travail qui étudiera la relation entre le commerce des services et l'environnement, y compris la question du développement durable. Ce groupe se penchera aussi sur la pertinence des accords intergouvernementaux en matière d'environnement et leur lien avec le GATS.

Certains services faisant l'objet d'un échange international, en particulier les services environnementaux, peuvent contribuer grandement au développement durable et à la protection de l'environnement. Les engagements pris par les États membres de limiter, réduire ou éliminer les mesures restreignant l'accès à leurs marchés auront pour effet d'ouvrir ces services à une compétition accrue. Le développement et la fourniture de services liés à l'environnement devraient permettre aux gouvernements de renforcer plus facilement leurs normes environnementales.

COMMERCE ET DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

L'Accord relatif aux aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, y compris le commerce des marchandises de contrefaçon, permet de mieux protéger et faire respecter les droits de propriété intellectuelle à l'étranger. Les actuelles lois canadiennes couvrant la propriété intellectuelle sont déjà pour la plus grande partie conformes aux normes de cet accord. Le Canada conserve le droit de réviser ses lois et pratiques sur la propriété intellectuelle, dont le recours à des mesures visant à protéger l'environnement.

L'Accord peut avoir des incidences environnementales dans deux domaines : le transfert de technologies environnementales et la protection de la biodiversité. D'abord, en imposant des normes minimales élevées pour la protection des droits de propriété intellectuelle à l'étranger, il encourage l'élaboration de technologies environnementales. Avec une meilleure protection des droits de propriété intellectuelle, les exportateurs jouissent d'une plus grande sécurité dans leurs transactions avec l'étranger, ce qui favorise le transfert de technologies environnementales canadiennes vers les pays en développement. Deuxièmement, la question de la protection des inventions biotechnologiques aux termes de l'Accord et de la protection de la biodiversité reste en suspens. Les questions environnementales issues de cet Accord peuvent être réglées par l'entremise du comité de l'OMC sur le commerce et l'environnement.

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

Le nouveau Memorandum d'accord concernant les règles et procédures régissant le règlement des différends, né de l'Uruguay Round, renforcera encore le système de règlement des différends du GATT en rendant presque automatique l'adoption des conclusions des divers groupes spéciaux de règlement des différends et du nouvel Organe d'appel. De plus, il établira un système intégré qui permettra aux membres de l'OMC de fonder leurs revendications sur l'un ou l'autre des accords inclus dans le nouveau système de l'OMC.

Les exceptions générales du GATT couvrant les mesures nécessaires pour protéger la vie ou la santé humaine, animale ou végétale et/ou pour conserver les ressources naturelles épuisables contiennent de s'appliquer en vertu de l'Accord relatif aux MIC. Il est reconnu que les liens entre le commerce et l'investissement, ainsi qu'entre le commerce et l'environnement sont des questions qui exigent des analyses supplémentaires. Des travaux en ce sens ont déjà été entrepris au sein de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), et feront probablement partie de ceux qu'effectuera l'OMC.

SUBVENTIONS ET MESURES COMPENSATOIRES

Les négociations de l'Uruguay Round se sont traduites par plusieurs grands changements à l'Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires. Le plus important de ceux-ci est peut-être que, pour la première fois, l'Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires inclut une définition du terme «subvention». De plus, on y définit trois catégories : subventions prohibées, subventions pouvant donner lieu à une action et subventions ne donnant pas lieu à une action. Le nouvel Accord prévoit aussi un mécanisme d'application.

Un niveau plus élevé de discipline portant sur toutes les subventions devrait se traduire par une répartition plus efficace des ressources et donc à un gaspillage moindre. De plus, les nouvelles dispositions régissant les procédures de règlement des différends ont été renforcées et rationalisées, ce qui permet une certitude plus grande dans l'application des disciplines. Le nouvel Accord relatif aux subventions, jumelé à des dispositions améliorées concernant le règlement des différends, devrait donc avoir des incidences environnementales positives.

COMMERCE DES SERVICES

L'Accord général sur le commerce des services (GATS) est le premier accord multilatéral global régissant le commerce des services. Il définit un cadre d'obligations générales et établit, dans ses annexes, des dispositions supplémentaires couvrant les secteurs de services réglementés, comme les télécommunications et les services financiers.

L'article VI reconnaît que continuent de s'appliquer les mesures d'application générale qui affectent le commerce des services, ce qui inclut la réglementation environnementale. L'article VII, qui couvre les besoins de reconnaissance liés à la délivrance d'autorisations, licences ou certificats pour les fournisseurs de services, permet l'harmonisation ou la reconnaissance mutuelle des normes et critères reflétant des exigences plus strictes liées à la protection de l'environnement. Aux termes de l'article XIV, un pays membre ne peut pas être empêché d'adopter des mesures nécessaires à la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou à la préservation des végétaux.

L'Accord protège entièrement le droit des Canadiens de décider du niveau de protection sanitaire et phytosanitaire convenant le mieux pour le Canada. Il n'empêche pas d'autres États membres de contester les mesures sanitaires et phytosanitaires que le Canada adopte pour atteindre le niveau de protection qu'il juge approprié, mais il y est clairement dit que le Canada garde le droit d'adopter et d'appliquer toutes les mesures nécessaires pour atteindre le niveau de protection qu'il juge souhaitable.

OBSTACLES TECHNIQUES AU COMMERCE

L'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce (OTC) définit les droits et obligations des États membres quant à l'élaboration et à l'application des mesures normatives ayant un impact sur le commerce. Ces mesures normatives, qui jouent un rôle de premier plan dans la réalisation des objectifs environnementaux, comprennent les règlements techniques dont le respect est obligatoire, les normes dont le respect est volontaire et les procédures d'évaluation de la conformité servant à établir si un produit donné satisfait aux exigences d'un règlement ou d'une norme particuliers.

L'Accord relatif aux OTC protège pleinement le droit des Canadiens de choisir — par l'entremise de leurs gouvernements fédéral, provinciaux et locaux — les niveaux de protection de l'environnement les mieux adaptés aux conditions, aux valeurs et aux priorités canadiennes. Il permet l'adoption et l'application de toutes les mesures normatives nécessaires pour assurer le niveau de protection de l'environnement désiré par chacun des pays sous réserve que ces mesures ne doivent pas nuire au commerce plus qu'il n'est nécessaire pour réaliser leur objectif. Ces droits et obligations sont conformes aux lois et pratiques canadiennes en matière de protection et de conservation de l'environnement.

MESURES CONCERNANT LES INVESTISSEMENTS ET LIÉES AU COMMERCE

Le nouvel Accord relatif aux mesures concernant les investissements et liés au commerce (MIC) rend plus explicite la couverture de ces mesures par le GATT, sans toutefois instaurer un vaste cadre de règles concernant l'investissement étranger. L'Accord relatif aux MIC interdit que soient prises des mesures concernant les investissements et liés au commerce ayant des effets de restriction et de distorsion des échanges et confirme les obligations imposées par le GATT qui exigent un traitement national (à savoir que le traitement des produits importés ne soit pas moins favorable que celui des produits nationaux) et qui interdisent les restrictions sur la quantité.

- la réduction de certains programmes de soutien interne ayant un effet de distorsion sur les échanges commerciaux et ne limitant pas la production.

Les subventions qui n'influent pas ou qui n'ont qu'un effet minime sur le commerce sont exemptées et ne pourront faire l'objet de droits compensateurs. Au nombre des programmes placés dans la catégorie «verte», mentionnons le financement des mesures de protection de l'environnement, les versements directs aux producteurs et la participation gouvernementale à des programmes de garantie de revenus et à des programmes établissant un dispositif de sécurité pour les revenus et comportent des critères précis.

Le Canada a déjà rempli ses engagements en ce qui a trait à la réduction des versements effectués à titre de soutien interne dans le cadre des programmes définis dans l'Accord, compte tenu des réductions indépendantes déjà apportées depuis 1986-1988. À cet égard, le nouvel Accord n'aura donc pas de conséquences sur les politiques environnementales durant la période de mise en oeuvre (1995-2000). À long terme, toutefois, l'accent qu'on met dans l'Accord sur la réduction de la protection et du soutien gouvernementaux devrait favoriser des formes d'agriculture moins intensives par la réduction de l'utilisation des intrants et une exploitation plus adéquate des terres agricoles.

L'Accord pour avoir des effets favorables pour le financement des programmes de protection de l'environnement, car les conditions définissant la catégorie «verte» prévoient explicitement des sauvegardes pour ce genre de programmes.

La diversification accrue de l'agriculture dans la région des Prairies est un exemple du genre d'objectifs que visent les politiques environnementales et qui seraient favorisés par une orientation vers des programmes de soutien des exploitations agricoles moins liés au produit et l'accroissement du financement des programmes de protection de l'environnement. Si l'Accord donnait l'essor à une réforme dans ce sens, il pourrait en découler des effets bénéfiques sur le plan environnemental.

Dans l'ensemble, les effets de l'Uruguay Round sur la politique environnementale du secteur agricole et agro-alimentaire devraient être positifs et de faible envergure.

APPLICATION DES MESURES SANITAIRES ET PHYTOSANITAIRES

L'Accord relatif à l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires, négocié pour la première fois durant l'Uruguay Round, définit les droits et les obligations des États membres en ce qui touche l'élaboration et l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires. Ces mesures visent deux grands objectifs, à savoir, empêcher la propagation ou l'importation de parasites ou de maladies transmis par les plantes ou par les animaux et éliminer les additifs, les contaminants, les toxines et les organismes pathogènes des produits alimentaires, des boissons et des aliments pour animaux.

L'examen a pour principal objet de déterminer la mesure dans laquelle les résultats de l'Uruguay Round sont compatibles avec l'engagement pris par le gouvernement fédéral en matière de protection de l'environnement et de promotion du développement durable. L'examen permet d'infléchir la position du Canada dans les futures discussions menées sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en matière d'environnement et de commerce.

Le Comité d'examen étudie tous les accords de l'Uruguay Round impliquant une évolution quant aux incidences éventuelles pour l'environnement et les politiques environnementales au Canada. En outre, l'examen est centré sur l'issue de l'Uruguay Round dans une perspective environnementale globale et aborde certains thèmes plus généraux.

ACCORD INSTITUANT L'OMC

L'Accord portant sur la création de l'Organisation mondiale du commerce confère la responsabilité de tous les accords antérieurs du GATT et les nouveaux de l'Uruguay Round à une seule organisation intergouvernementale. Le préambule à l'Accord reconnaît également le rapport important entre les objectifs commerciaux, économiques et de développement durable.

La création de l'Organisation mondiale du commerce n'aura pas d'incidence environnementale en soi. Cependant, l'OMC doit «prendre les mesures qui s'imposent pour assurer une coopération efficace avec d'autres organismes intergouvernementaux» qui ont des responsabilités connexes. L'OMC pourra ainsi coopérer avec d'autres institutions qui s'occupent des questions relatives au commerce et à l'environnement. De plus, l'Accord prévoit que le Conseil général de l'OMC «prendra les mesures nécessaires» pour la consultation et la coopération avec des organismes non gouvernementaux (ONG) - permettant ainsi à l'OMC d'avoir accès au savoir-faire en matière d'environnement, de commerce et de développement.

AGRICULTURE

- Les négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round ont permis d'établir clairement les règles du commerce international des produits agricoles. L'Accord relatif à l'agriculture comprend trois grands groupes de dispositions :
- l'amélioration de l'accès aux marchés par l'élimination de toutes les barrières commerciales non tarifaires, pour une consolidation globale et par la réduction graduelle des droits de douane;
- l'augmentation de la concurrence à l'exportation; et des subventions à l'exportation; et

L'URUGUAY ROUND DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES ET L'ENVIRONNEMENT

L'Uruguay Round était la plus complexe des rondes de négociations jamais entreprises. Elle avait pour but de faire avancer la libéralisation du commerce dans les domaines traditionnels du commerce des biens et d'atteindre un accord général dans les domaines non déjà couverts par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Dans l'ensemble, cette ronde des négociations cherchait à rendre le commerce mondial plus ouvert, plus équitable et plus transparent.

On s'attend à ce que les résultats de l'Uruguay Round contribuent à améliorer la génération de richesses partout dans le monde - une augmentation annuelle nette des revenus mondiaux de l'ordre de 270 milliards de dollars américains d'ici l'an 2002. L'augmentation anticipée de l'activité économique mondiale attribuable aux résultats de l'Uruguay Round devrait également avoir un impact sur l'environnement mondial. Il est difficile d'évaluer maintenant ces incidences environnementales mondiales. Cet examen doit donc porter essentiellement sur les incidences environnementales provenant de l'activité au Canada et sur les répercussions des résultats sur l'élaboration des politiques environnementales canadiennes.

L'EXAMEN ENVIRONNEMENTAL

Le processus

Le processus d'évaluation environnementale du Canada exige que, avant leur étude finale par le Cabinet, les propositions de politiques ou de programmes fassent l'objet d'un examen des incidences environnementales. Au cas où une proposition pourrait avoir de telles incidences, une déclaration à cet effet est présentée dans la documentation soumise à l'attention des ministres.

Les méthodes

L'examen a été effectué par un comité interministériel composé de représentants des ministères des Affaires étrangères et du Commerce international, de l'Agriculture, de l'Environnement et des Finances. Le Comité a entrepris de traiter le large éventail de préoccupations environnementales soulevées par des organisations gouvernementales et non gouvernementales au cours des négociations de l'Uruguay Round.

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES DE L'URUGUAY ROUND

EXAMEN ENVIRONNEMENTAL DU CANADA

SOMMAIRE

Avril 1994

Quelle sera l'incidence de cet accord sur le chapitre de l'ALENA relatif aux marchés publics ?

Le Canada a fait fond sur les avantages obtenus dans le cadre de l'ALENA et a élargi l'accès des entreprises canadiennes aux marchés situés à l'extérieur de l'Amérique du Nord. L'article de l'ALENA sur les « négociations ultérieures » prévoit précisément l'inclusion dans cet accord de tout avantage supplémentaire obtenu dans le cadre de l'Uruguay Round.

Si les provinces acceptent les termes de l'Accord, ne sera-t-il pas plus facile pour les fournisseurs étrangers que pour ceux des provinces voisines de répondre aux appels d'offre des gouvernements provinciaux ?

Non. Les fournisseurs locaux, extraprovinciaux et étrangers jouiront du même accès aux marchés publics provinciaux couverts qu'un fournisseur canadien ne résidant pas dans la province concernée. Un des objectifs du programme fédéral-provincial actuel visant à libéraliser le commerce à l'intérieur du Canada est justement d'accroître l'accès pour les fournisseurs de l'extérieur d'une province. Le GATT et l'ALENA faciliteront la mise en place de ce programme.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Que signifie l'Accord pour les entreprises canadiennes?

Les fournisseurs canadiens auront accès à des débouchés accrus d'une valeur de 1 25 milliards de dollars américains au chapitre des marchés de produits, de services et de construction dans les pays visés par le Code. L'accroissement des débouchés au seul plan national fera plus que tripler l'accès aux marchés publics étrangers. La poursuite des négociations en vue d'élargir l'accès aux marchés publics des États, des provinces et des sociétés d'État pourrait accroître ce marché de 1 75 milliards de dollars américains.

De quelle façon les entreprises canadiennes peuvent-elles avoir accès aux nouveaux débouchés des marchés publics?

Les appels d'offre seront annoncés dans les publications officielles des gouvernements des pays signataires du Code des marchés publics. Ces pays ont accepté d'ouvrir leur processus d'achat et de se conformer à des règles précises.

Dans quelle mesure les règles relatives aux achats s'appliquent-elles aux provinces ou aux gouvernements infranationaux?

Pour le moment, les provinces et les États ne sont pas visés par l'Accord. Les provinces ont accepté que le gouvernement fédéral poursuive les négociations en vue d'étendre l'Accord, dans les 18 prochains mois, aux gouvernements infranationaux, comme les États et les provinces, et aux sociétés d'État.

Le gouvernement canadien pourra-t-il toujours promouvoir les programmes de développement industriel au Canada?

Le Canada a conservé la latitude voulue pour poursuivre un développement industriel stratégique dans les domaines des télécommunications de pointe, de la construction appliquée aux transports, du dragage et de certains autres services.

NOUVELLES RÉGLES ET INSTITUTIONS

Les marchés publics

LE CONTENU DE L'ACCORD

- L'Accord offre de nouveaux débouchés importants aux producteurs et aux fournisseurs de services canadiens qui souhaitent présenter des soumissions pour des contrats avec les gouvernements aux États-Unis, dans l'Union européenne (UE), au Japon ou dans les huit autres pays signataires de l'Accord relatif aux marchés publics.
- L'Accord complète l'actuel code en permettant un plus grand accès aux marchés publics de produits et d'équipement. Pour la première fois, il en étend la portée aux marchés de services et de construction.
- Pour la première fois, les fournisseurs canadiens seront également assurés d'un traitement juste et équitable grâce à de nouvelles procédures de contestation des soumissions.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- Les producteurs et les fournisseurs de services canadiens qui sont concurrentiels auront accès à un marché élargi de 1 25 milliards de dollars américains, pour les achats effectués par les gouvernements nationaux dans les pays visés par le Code.
- Outre ces gains à l'échelle nationale, la poursuite des négociations concernant l'accès aux marchés des gouvernements de provinces et d'États, ainsi que des sociétés d'État, pourra ouvrir un marché de 1 75 milliards de dollars américains.
- De futures négociations prévues dans l'Accord pourront permettre d'étendre les mêmes droits et obligations aux secteurs des télécommunications, des équipements de transport, du matériel électrique lourd et de la distribution d'équipements.
- Les fournisseurs canadiens des gouvernements des 12 pays signataires de l'Accord (y compris les États-Unis, l'UE et le Japon) seront traités de la même façon que les fournisseurs locaux du marché en question, sans discrimination.
- Le Canada a conservé sa latitude d'appliquer certaines mesures d'achats publics en vue de stimuler le développement industriel.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- L'Accord améliorera les normes de protection des droits de propriété intellectuelle dans le monde et renforcera l'exécution de ces droits à l'intérieur du pays et à la frontière.
- Les créateurs, chercheurs et inventeurs canadiens peuvent être confiants que leurs ouvrages seront mieux protégés.
- Le Canada attirera davantage d'investissement et de technologie, ce qui créera plus d'emplois hautement qualifiés.
- Les aspects discriminatoires des mesures administratives américaines d'application à la frontière seront atténués.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Quels changements le Canada devra-t-il apporter à ses lois sur la propriété intellectuelle en raison de l'accord sur les TRIP?

Le Canada accorde déjà un haut niveau de protection aux titulaires de droits de propriété intellectuelle. Par conséquent, sauf dans le domaine des indications géographiques, le Canada n'aura pas besoin d'apporter de changements importants à ses lois sur la propriété intellectuelle.

Quelle nouvelle protection le Canada devra-t-il créer pour les appellations des vins et des spiritueux?

Le Canada élargira la protection accordée aux appellations d'origine canadienne et étrangère pour les vins et les spiritueux. Mais l'accord sur les TRIP permet à chaque pays de prévoir des exceptions pour les utilisateurs antérieurs, les titulaires de marques de commerce déposées et les appellations qui servent comme noms génériques.

NOUVELLES RÈGLES ET INSTITUTIONS

La propriété intellectuelle

LE CONTENU DE L'ACCORD

- ▶ L'Accord relatif aux aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (TRIP) prévoit, pour la première fois dans un accord commercial, une protection globale et à l'échelle mondiale pour les inventions, les dessins ou modèles et les ouvrages créateurs.

- ▶ La propriété intellectuelle englobe les droits d'auteur, les brevets, les marques de commerce ou de fabrique, les secrets commerciaux et les indications géographiques pour des produits comme les vins et les spiritueux.

- ▶ L'Accord prévoit des normes pour les droits d'auteur et droits connexes, les marques de commerce ou de fabrique, les indications géographiques, les dessins industriels, les brevets, les schémas de configuration de circuits intégrés et l'information non divulguée, soit :

- la protection contre le piratage des logiciels;
- le traitement des programmes d'ordinateur comme ouvrages littéraires;
- le type de signe pouvant être protégé comme marque de commerce ou de fabrique et les droits minimaux à accorder à leurs titulaires;
- la protection des dessins industriels pendant 10 ans;
- une meilleure protection des indications géographiques pour les vins et spiritueux (comme le whisky canadien);
- l'exigence voulant que presque toute invention d'un produit ou procédé dans n'importe quel domaine de la technologie soit protégé pendant 20 ans;
- la protection des secrets commerciaux contre l'abus de confiance et les autres actes contrevenant aux pratiques commerciales honnêtes; et
- l'exigence de droits de location pour certains ouvrages protégés par le droit d'auteur.

L'Accord comprend aussi des règles détaillées pour l'application des droits de propriété intellectuelle sur le territoire de chaque participant et pour l'accès au dispositif de règlement des différends de la nouvelle Organisation mondiale du commerce.

- De plus, l'intégration des mesures antidumping au processus général de règlement des différends permettra plus facilement au Canada de demander compensation contre les mesures antidumping déloyales.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Comment cela affecte-t-il le travail du nouveau groupe de travail de l'ALENA sur le dumping et les questions antidumping?

Le résultat de l'Uruguay Round contribue à atténuer les préoccupations du Canada en rapport avec le dumping. Par l'intermédiaire du groupe de travail, le Canada entend examiner toutes les options qui pourraient améliorer son accès au marché nord-américain sans compromettre les intérêts de nos producteurs.

Comment le Canada a-t-il pu accepter la suppression des dispositions antidumping du texte sur les mesures antidumping? Les États-Unis ont-ils maintenu toute liberté pour utiliser leurs propres dispositions antidumping contre les exportations canadiennes?

Nous sommes convaincus que le projet d'accord protège les exportations canadiennes des efforts inappropriés pour utiliser les mesures antidumping dans le but de contourner un contournement présumé de telles mesures. Nous examinerons de près toute mesure antidumping que les États-Unis ou tous autres pays prennent contre des exportations canadiennes afin de nous assurer que telle mesure est conforme aux règles d'antidumping.

NOUVELLES RÉGLES ET INSTITUTIONS

Les mesures antidumping

LE CONTENU DE L'ACCORD

- ▶ L'Accord relatif aux marchés publics clarifie les procédures du Code antidumping, lequel établit les règles commerciales internationales visant à contre le dumping, soit l'exportation d'un bien à un prix inférieur à son coût de production ou inférieur à son prix sur le marché intérieur. Les règles expliquent sommairement comment les pays peuvent contre le dumping et quand des mesures antidumping peuvent être appliquées.
- ▶ L'Accord maintient un équilibre entre les intérêts des producteurs canadiens qui peuvent nécessiter une protection contre le dumping préjudiciable et la nécessité de garantir que les règles antidumping ne sont pas utilisées pour harceler le commerce légitime. L'Accord prévoit plus particulièrement :

- la détermination de l'existence d'un dumping, qui fournit aux autorités chargées des enquêtes des règles plus précises pour le calcul de la marge de dumping, qui est la différence entre le prix à l'exportation et le coût de production ou le prix sur le marché intérieur;
- la détermination de l'existence d'un préjudice, qui définit plus clairement les facteurs à prendre en compte lorsqu'il s'agit de déterminer le préjudice que le dumping cause à la branche de production nationale concernée;
- la transparence du processus, qui prévoit des règles plus strictes pour la conduite des enquêtes et limite à au plus cinq ans la durée d'une mesure antidumping; et
- le règlement des différends, qui intègre le règlement des différends en matière antidumping au processus de règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- ▶ Les améliorations apportées aux règles sur les déterminations de l'existence d'un dumping et d'un préjudice ainsi que les dispositions sur la transparence accrue limiteront certaines pratiques excessives des États-Unis et avantageront ainsi les producteurs canadiens. L'ajout d'une limite de cinq ans à la durée des mesures antidumping restreindra plus particulièrement la capacité qu'ont les États-Unis de maintenir des droits pendant des périodes prolongées.

L'obligation d'aviser le comité des subventions du GATT en cas de subvention ne donnant pas lieu à une action occasionnelle-t-elle le risque que de l'information commercialement délicate soit divulguée?

Non. Le Canada devra fournir des renseignements généraux sur la raison d'être, le calendrier de mise en oeuvre et le mode de financement de son programme de subventions. Le Gouvernement ne révélera pas de détails sur les projets eux-mêmes.

Qu'est-ce que cet accord sur les règles commerciales signifie pour le groupe de travail trilatéral de l'ALENA?

Il est clair que les règles du GATT, surtout celles touchant les subventions et les mesures compensatoires, forment une base importante sur laquelle nous pourrions nous appuyer pour poursuivre l'étude de cette question au niveau trilatéral.

Quelles mesures prévoit l'Accord relatif aux subventions pour obtenir compensation contre les très nombreuses subventions que les États américains accordent à leur industrie?

L'Accord contient de nouvelles règles sur le subventionnement qui, appliquée aux termes de la disposition sur le «préjudice grave», donnera plus de possibilités de contrôler les subventions accordées aux États-Unis par les gouvernements d'État et les administrations locales.

L'exemption obtenue pour les mesures environnementales n'est-elle pas trop restrictive pour être efficace?

Non. La nouvelle «exemption» donne aux gouvernements les moyens d'aider les entreprises existantes à s'adapter aux nouvelles exigences en matière d'environnement et garantit que les mesures qu'ils introduisent ne visent pas à créer un avantage commercial concurrentiel.

Existe-t-il un plafond au-delà duquel la R-D ne peut plus être exemptée des mesures commerciales?

Oui. Les dépenses admissibles sont à l'abri des droits compensateurs jusqu'à concurrence de 75 p. 100 des coûts du projet liés à la recherche industrielle fondamentale et de 50 p. 100 des coûts liés à l'activité de développement précompétitive. Tout en étant permise, l'aide offerte au-delà de ces proportions court le risque d'assujettir la totalité de la subvention à des mesures compensatoires.

- La nouvelle définition de la subvention limitera la capacité qu'ont les États-Unis de définir unilatéralement ce qu'est une subvention pouvant donner matière à compensation.
- La définition de la subvention mentionne clairement que les mesures d'aide gouvernementale ne faussant pas les échanges -- comme les programmes sociaux et les programmes généraux d'adaptation de la main-d'œuvre -- ne pourront faire l'objet de mesures compensatoires.
- L'Accord dispense de la compensation et du «préjudice grave» les subventions généralement disponibles et certains programmes de développement régional, de recherche-développement et de protection de l'environnement, ce qui permettra aux gouvernements fédéral et provinciaux de promouvoir avec plus d'assurance leurs objectifs dans ces domaines.
- Les nouvelles règles donnent plus de certitude quant à l'applicabilité des lois commerciales américaines aux entreprises qui investissent au Canada et aux Canadiens qui exportent aux États-Unis.
- La disposition relative au «préjudice grave» donne au Canada les moyens de réagir efficacement, par l'intermédiaire de l'Organisation mondiale du commerce, contre les pays dont les subventions intérieures ont pour effet de bloquer les exportations canadiennes vers leurs marchés ou ceux de pays tiers.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

- Les gouvernements provinciaux sont-ils traités différemment du gouvernement fédéral dans les nouvelles règles du GATT sur la spécificité?***
- Non. Les provinces ne seront pas traitées différemment du gouvernement fédéral selon les nouvelles règles. Elles pourront continuer à accorder des subventions provinciales de caractère général dans le cadre de leur juridiction, sans risque de compensation.
- Le fait d'accepter les nouvelles règles du GATT va-t-il affecter le règlement des différends aux termes de l'ALENA?***
- Non. L'Accord général et l'ALENA sont complémentaires. Les nouvelles règles du GATT sont une autre moyen de régler nos différends avec les États-Unis et le Mexique.

NOUVELLES RÈGLES ET INSTITUTIONS

L'Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires

LE CONTENU DE L'ACCORD

- ▶ Le texte de l'Uruguay Round définit de façon détaillée ce qu'est une subvention et ce, pour la première fois dans l'histoire des accords commerciaux internationaux.
- ▶ Le texte contient aussi des dispositions qui limiteront l'application des lois nationales sur les droits compensateurs, qui permettent d'imposer des droits à l'importation pour contre l'effet des subventions. Des règles plus strictes sont prévues, notamment :

- une exemption des droits compensateurs et des « préjudices graves » pour les subventions généralement disponibles et pour certaines subventions au titre du développement régional, de la recherche-développement (R-D) et de la protection de l'environnement;

- une exemption des droits compensateurs pour les produits dont le subventionnement représente moins de 1 p. 100;

- l'exigence voulant que tout droit compensateur ne puisse être appliqué que pour une période de cinq ans; après cette période, le droit ne pourra être maintenu qu'à la suite d'un réexamen constatant que le préjudice observé va probablement se perpétuer;

- des règles plus efficaces pour le règlement des différends;
- un niveau minimal de soutien d'une branche de production nécessaire pour l'engagement d'une affaire;

- des règles renforcées pour prouver qu'un subventionnement cause un préjudice avant de pouvoir imposer des droits compensateurs; et
- un nouveau mécanisme (principe du « préjudice grave ») permettant de contester au GATT les subventions étrangères qui déplacent des exportations canadiennes, y compris les subventions accordées au niveau des États américains.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- ▶ Le renforcement des disciplines sur les subventions devrait réduire le harcèlement des exportateurs canadiens par les concurrents étrangers.

- L'Accord prévoit un système automatique de mesures de rétorsion si les recommandations d'un groupe spécial ne sont pas appliquées. Cela protège le Canada de ses partenaires commerciaux plus influents.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Quelles règles s'appliqueraient en cas de différend entre le Canada et les États-Unis -- celles de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ou celles de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)?

Le Canada peut se prévaloir des dispositifs de règlement des différends du GATT et de l'ALENA. En cas de différend avec les États-Unis, le Canada aurait recours à l'un ou l'autre dispositif, selon la nature du litige, c.-à-d. que les litiges impliquant des obligations de l'ALENA seraient réglés aux termes de l'ALENA et que les litiges impliquant les règles du GATT seraient réglés au GATT.

Si une action donnée des États-Unis était jugée contraire en même temps à l'ALENA et au GATT, mais pour des raisons différentes, on pourrait tenter de régler le différend en invoquant les deux dispositifs.

La relation restera la même lorsque le système de règlement des différends de l'OMC entrera en vigueur.

Ces dispositions garantiront-elles un moins grand nombre de différends entre le Canada et ses grands partenaires commerciaux?

Les nouvelles dispositions convenues à l'Uruguay Round n'empêcheront pas les différends. Elles fourniront toutefois un processus visant à minimiser le dommage causé par les différends et à régler équitablement ceux qui surgissent.

L'ajout d'échéanciers fixes, de mesures pour empêcher le blocage par un pays d'une décision défavorable et de dispositions engageant les membres de l'OMC à éviter d'utiliser les mesures unilatérales favoriseront un environnement commercial plus stable et plus prévisible pour les exportateurs canadiens.

NOUVELLES RÈGLES ET INSTITUTIONS

Le règlement des différends

LE CONTENU DE L'ACCORD

- ▶ L'Accord prévoit la création d'un nouvel organe de règlement des différends chargé de superviser les différends commerciaux internationaux.
- ▶ D'importantes améliorations à l'actuel système de règlement des différends garantiront que les plaintes concernant des pratiques commerciales déloyales pourront être réglées selon un échéancier clairement établi.
- ▶ L'organe pourra établir des groupes spéciaux, adopter les rapports des groupes spéciaux de règlement de différends et les rapports des organes d'appel, superviser la mise en application des décisions et des recommandations et autoriser la suspension de concessions commerciales et d'autres obligations.
- ▶ Un organe d'appel permanent entendra les contestations des décisions des groupes spéciaux, afin de garantir l'homogénéité dans toutes les décisions.
- ▶ Un membre ne pourra plus, à lui seul, bloquer une décision qui le défavorise.
- ▶ Tous les membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) s'engagent à éviter de recourir unilatéralement aux mesures de rétorsion.
- ▶ Un système plus équitable et basé sur les lois donnera aux pays de plus petite et de moyenne taille une meilleure chance d'obtenir satisfaction contre des pays plus grands et plus puissants.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- ▶ Le Canada a atteint l'un de ses grands objectifs, soit le renforcement du mécanisme de règlement des différends.
- ▶ Le Canada, qui est largement tributaire du commerce pour sa croissance économique, profitera grandement d'un système basé sur des règles plutôt que sur la puissance ou l'unilatéralisme.
- ▶ Les dispositions engageant les membres de l'OMC à éviter de recourir unilatéralement aux mesures de rétorsion garantiront que toute mesure prise est appuyée par l'OMC, ce qui est particulièrement important pour un pays comme le Canada.

- une organisation forte est nécessaire pour contrer la tendance à la prise de mesures unilatérales.

Quels sont les avantages de l'OMC pour le Canada?

L'OMC freinera la tendance des gouvernements à utiliser les mesures commerciales unilatérales pour harceler le commerce des pays concurrents.

Le Canada est un pays relativement peu peuplé qui dépend fortement du commerce extérieur. Tout renforcement de la règle de droit dans le commerce international servira à mieux protéger nos intérêts. Le Canada sera moins vulnérable aux efforts des grandes économies concurrentes pour utiliser leur taille et leur puissance afin d'entraver nos exportations.

- Le processus de règlement des différends administré par l'OMC empêchera un membre de bloquer, à lui seul, l'adoption de rapports de groupes spéciaux ou, après contestation, de rapports d'organes d'appel.

- L'OMC contribuera à renforcer davantage la règle de droit dans le commerce mondial et réduira la capacité qu'ont les économies les plus puissantes de s'ingérer dans les échanges de marchandises et de services des économies plus petites. Cela est important pour le Canada, un pays relativement peu peuplé qui dépend fortement du commerce extérieur.

LES QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Qu'est-ce que l'OMC et pourquoi en avons-nous besoin?

L'Organisation mondiale du commerce dont la création est proposée est un organe international qui remplacera le Secrétariat du GATT et qui sera chargé de superviser et de coordonner les accords issus de l'Uruguay Round.

L'OMC sera guidée par une conférence ministérielle qui se tiendra au moins une fois tous les deux ans. Un Conseil général sera établi pour surveiller le fonctionnement de l'Accord général, superviser le système de règlement des différends, s'occuper de la conduite des examens périodiques des politiques commerciales des pays membres (Mécanisme d'examen des politiques commerciales) et établir des organes additionnels comme le Conseil des marchandises, le Conseil des services et le Conseil de la propriété intellectuelle.

La nécessité d'une OMC permanente se fait davantage sentir depuis 1986, lorsque certains changements ont été apportés à l'environnement politique et économique mondial :

- le nombre des membres du GATT est passé de 89 parties contractantes à ses débuts, à environ 120 aujourd'hui, et 20 autres pays négocient activement leur accession;
- presque tous les grands pays en développement sont maintenant membres du GATT et comptent profiter d'un système commercial ouvert et non discriminatoire;

- il y a intensification des pressions en vue de trouver des solutions régionales aux questions d'accès aux marchés et de réglementation du commerce. Les arrangements régionaux pourront susciter des conflits entre zones commerciales à moins d'être conformes aux règles du GATT (comme c'est le cas de l'ALENA); et

NOUVELLES RÉGLES ET INSTITUTIONS

L'Organisation mondiale du commerce

LE CONTENU DE L'ACCORD

- L'Organisation mondiale du commerce (OMC) sera chargée d'appliquer tous les accords issus de l'Uruguay Round.
- L'OMC sera guidée par une Conférence ministérielle ouverte aux représentants de tous les membres de l'OMC.
- L'OMC sera administrée par le Conseil général, qui constituera lui-même l'Organe de règlement des différends et le Mécanisme d'examen des politiques commerciales. En cas de litiges, l'Organe de règlement des différends sera assujéti à des règles définissant un processus de règlement rapide selon un échéancier spécifique.

- L'OMC coordonnera le fonctionnement du Conseil des marchandises, du Conseil des services et du Conseil de la propriété intellectuelle.
- Le Conseil des marchandises supervisera le fonctionnement de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 ainsi que de 12 autres accords touchant le commerce des marchandises, notamment les accords sur les mesures antidumping, sur les subventions et mesures compensatoires, sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce, sur l'agriculture et sur les textiles.

- Des conseils distincts surveilleront l'Accord général sur le commerce des services (GATS) et l'Accord relatif aux aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (TRIP).
- L'Accord enchâsse le Mécanisme d'examen des politiques commerciales, qui tient les membres informés des changements à leurs politiques commerciales respectives et qui les oblige à expliquer leurs actions commerciales.

LES AVANTAGES POUR LE CANADA

- L'OMC aidera à renforcer et à améliorer le fonctionnement du système commercial multilatéral.
- L'OMC aidera à réduire le recours aux actions commerciales unilatérales pour contre les pratiques commerciales jugées déloyales ou déraisonnables.

Canada et l'Uruguay Round

Nouvelles règles et institutions

- ▶ L'Organisation mondiale du commerce
- ▶ Le règlement des différends
- ▶ L'Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires
- ▶ Les mesures antidumping
- ▶ La propriété intellectuelle
- ▶ Les marchés publics

Consultations

Les provinces ont été pleinement consultées et associées à l'élaboration des objectifs et aux positions de négociation pour le Round. Des ministres et des fonctionnaires provinciaux ont participé à une foule de réunions, de séances d'information et de téléconférences depuis le lancement du Round.

Ce processus de consultation se poursuivra au moment de la mise en oeuvre des accords de l'Uruguay Round.

Les industries canadiennes et les autres groupements susceptibles d'être directement affectés, y compris le milieu syndical, les associations de consommateurs et les groupes écologistes, ont été consultés tout au long des négociations au moyen de réunions régulières et spéciales du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et des groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCÉ). Leurs opinions ont été prises en compte dans la formulation des objectifs et des positions de négociation du Canada.

ECHÉANCIER ET PROCESSUS LÉGISLATIF

Processus, législation et consultation

Echéancier

15 décembre 1993

Le Comité des négociations commerciales (CNC) du GATT approuve les accords résultant de l'Uruguay Round.

Déc. 1993 à avril 1994

Le CNC supervise la rédaction de l'Acte final, y compris les rectifications juridiques et l'achèvement des listes relatives à l'accès aux marchés.

Semaine du 11 avril 1994

Réunion ministérielle à Marrakech, au Maroc, pour adopter l'Acte final. Le représentant qui doit signer au nom du gouvernement du Canada est l'honorable Roy MacLaren, ministre du Commerce international. L'Acte final doit ensuite être soumis à l'approbation formelle des législatures nationales.

1995

Création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Législation

La législation nécessaire à la mise en œuvre des résultats de l'Uruguay Round sera étudiée par le Parlement canadien à l'automne 1994. Elle prendra la forme d'un projet de loi omnibus du genre utilisé pour l'Accord de libre-échange (ALE) conclu entre le Canada et les États-Unis et pour l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Le Parlement sera invité à approuver le projet de loi de mise en œuvre de l'Accord dans son intégralité, ce qui est requis dans le contexte de «l'engagement unique» accepté par tous les participants de l'Uruguay Round.

Les gouvernements provinciaux pourraient devoir modifier certaines lois et réglementations dans des domaines qui relèvent de leur compétence, surtout dans le secteur des services. Pendant les négociations, le Canada n'a pris aucun engagement dans des domaines nécessitant des changements à la législation provinciale sans avoir d'abord obtenu l'assentiment des provinces.

Canada et l'Uruguay Round

Échéancier et processus législatif

14 mai 1993

Toronto (Ontario) -- Les ministres du Commerce des États-Unis, du Japon, de la CE et du Canada discutent des principaux éléments d'une entente substantielle et équilibrée sur l'accès aux marchés pour les biens et les services. Cette réunion permet une entente sur la libéralisation de l'accès aux marchés au Sommet économique du G-7 tenu à Tokyo en juillet 1993 et donne un nouvel élan à la reprise globale du processus de négociation à Genève ainsi qu'à l'achèvement du Round d'ici le 15 décembre 1993.

PRINCIPALES ACTIVITÉS TENUES AU CANADA À L'APPUI DE L'URUGUAY ROUND

11-14 juillet 1985	Sault-Sainte-Marie (Ontario) -- Les ministres du Commerce des États-Unis, du Japon, de la Communauté européenne (CE) et du Canada discutent de la base pour le lancement de la nouvelle ronde de négociations.
12-13 mai 1987	Ottawa (Ontario) -- Les 14 exportateurs de produits agricoles du Groupe de Cairns réclament une réforme fondamentale du commerce agricole mondial par le biais de l'Uruguay Round.
15-17 avril 1988	April Point (Colombie-Britannique) -- Les ministres du Commerce des États-Unis, du Japon, de la CE et du Canada examinent les possibilités de progrès à la Réunion ministérielle d'examen à mi-parcours de Montréal.
19-21 juin 1988	Toronto (Ontario) -- Le Sommet économique du Groupe des sept (G-7) engage les membres à faire déboucher le Round sur un résultat important. Il met l'accent sur la guerre aux subventions agricoles et appuie l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ainsi que l'initiative d'un marché européen unique.
5-8 décembre 1988	Montréal (Québec) -- La Réunion ministérielle d'examen à mi-parcours de Montréal fait le point sur les progrès réalisés par chacun des 15 groupes de négociation.
10-12 septembre 1990	Vancouver (Colombie-Britannique) -- Le Canada accueille les participants à la première réunion du forum de Coopération économique Asie-Pacifique (CEAP) sur l'Uruguay Round dans le cadre des efforts pour améliorer les possibilités de commerce et d'investissement dans l'ensemble de la région.
11-13 octobre 1990	St. John's (Terre-Neuve) -- Les ministres du Commerce des États-Unis, du Japon, de la CE et du Canada évaluent les possibilités d'achever le Round à la Réunion ministérielle prévue à Bruxelles en décembre 1990.
15-17 octobre 1992	Cambridge (Ontario) -- Les ministres du Commerce des États-Unis, du Japon, de la CE et du Canada discutent des points restés en suspens dans le projet d'Acte final, et de l'accès aux marchés.

Le Canada, le Japon, les États-Unis et la Communauté européenne (CE) concluent un accord sur l'accès aux marchés prévoyant le libre-échange global dans plusieurs secteurs d'échanges de marchandises. Cet accord donne l'élan nécessaire à la reprise des négociations à Genève.

9 juillet 1993

Le directeur général du GATT, M. Peter Sutherland, déclare les négociations de l'Uruguay Round achevées et publie le texte des accords de l'Uruguay Round soumis à la vérification juridique et à l'examen des gouvernements nationaux.

15 décembre 1993

Les ministres d'environ 120 gouvernements signent l'Acte final instituant l'Organisation mondiale du commerce et incorporant, sous la forme d'un engagement unique, tous les nouveaux accords multilatéraux sur les marchandises, les services et la propriété intellectuelle.

15 avril 1994

Le projet de loi de mise en oeuvre doit être déposé au Parlement canadien.

Automne 1994

Date de mise en oeuvre proposée, en autant qu'un nombre suffisant de gouvernements ait ratifié l'Accord.

1^{er} janvier 1995

PRINCIPALES ÉTAPES DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES DE L'URUGUAY ROUND

Novembre 1982	<p>Une réunion ministérielle de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) traite des questions liées en suspens à l'issue du Tokyo Round (1973-1979), et propose l'engagement d'une nouvelle grande ronde de négociations couvrant autant les questions traditionnelles que certains nouveaux thèmes commerciaux.</p>
15-19 septembre 1986	<p>La Conférence ministérielle de Punta del Este (Uruguay) lance la 8^e ronde de Négociations commerciales multilatérales (l'Uruguay Round) depuis l'établissement du GATT, en 1947, et produit une Déclaration prévoyant la portée, les objectifs et les principes pour la conduite des négociations.</p>
5-8 décembre 1988	<p>Les participants à la Réunion ministérielle d'examen à mi-parcours de Montréal examinent les progrès réalisés par chacun des 15 groupes de négociation, mais ne parviennent pas à convenir d'un cadre pour les négociations sur l'agriculture.</p>
5-7 avril 1989	<p>Le Comité des négociations commerciales (CNC) adopte le cadre de négociation pour l'agriculture comme base de la poursuite globale du Round.</p>
3-7 décembre 1990	<p>La Conférence ministérielle de Bruxelles ne permet pas d'achever l'Uruguay Round en raison d'une impasse sur l'agriculture. Le directeur général du GATT est mandaté pour poursuivre les consultations et établir un cadre pour la reprise des négociations.</p>
19 décembre 1991	<p>Le président du CNC, M. Arthur Dunkel, propose un projet d'Acte final devant servir de cadre à la conclusion de l'Uruguay Round étant donné l'état des discussions dans les divers domaines à l'ordre du jour des négociations.</p>
19 janvier 1993	<p>Le CNC réuni à Genève réaffirme l'importance de parvenir le plus tôt possible à une conclusion positive et globale du Round, et il redit son engagement à cet égard.</p>

Justifiant la prise de sanctions sous une forme ou une autre, les nouveaux enjeux sont de nature à susciter un nouveau protectionnisme.

Nous devons plutôt envisager ces questions dans la perspective des règles que nous avons négociées, et non pas comme une occasion de revenir en arrière ou de nous ménager des échappatoires. Si l'harmonisation s'avère souhaitable dans certains domaines, il nous faut la négocier au sein de l'instance appropriée. Le succès que nous avons obtenu dans le cadre de ce cycle de négociations en nous entendant sur ce qui était « non négociable » montre bien ce que la communauté internationale peut accomplir quand la volonté est présente. En revanche, laisser l'organisation mondiale du commerce devenir la proie de groupes d'intérêt étroits qui favoriseraient en priorité le recours aux sanctions commerciales pour forcer les nations à se conformer aux politiques des autres reviendrait à abandonner certains des gains les plus fondamentaux que nous avons réalisés.

La réunion de Marrakech marque la fin officielle de l'Uruguay Round. Non sans difficulté, nous avons fait beaucoup de chemin depuis la première réunion à Punta del Este, en 1986. Nos travaux cette semaine nous rapprocheront d'un cran de la réalisation de notre objectif déclaré, qui est de renforcer le commerce international et, ainsi, d'améliorer les conditions économiques dans le monde.

Nous pouvons être fiers d'avoir fait de ce qui n'était qu'un espoir, une réalité pour environ 120 pays. Mes félicitations vont à tous ici présents.

J'ai en outre l'honneur d'exprimer les remerciements du gouvernement du Canada à Sa Majesté le roi Hassan II pour son intérêt personnel envers cette conférence ministérielle, au gouvernement du Maroc pour son appui et son organisation de la réunion, et au peuple du Maroc pour son généreux accueil.

Je vous remercie, Monsieur le Président.

soit à des questions comme le rapport entre le commerce international et l'environnement, la politique de concurrence, l'investissement et les normes du travail.

Il importera, toutefois, d'aborder ces nouvelles questions d'une manière qui soit compatible avec le champ de compétence et le mandat de l'organisation mondiale du commerce. Bien que celle-ci ait un rôle à jouer, il y a des limites à ce que l'on devrait en attendre. Ce qui est important de souligner, c'est qu'il n'appartient pas à l'organisation mondiale du commerce de décider à elle seule des politiques dans les domaines de l'environnement, du travail et du bien-être social. Mais l'organisation pourra nous aider à explorer la possibilité d'un nouvel organisme - ou d'un nouveau mandat pour les organismes existants - permettant l'examen international de ces difficiles questions. De cette façon, les objectifs internationaux en matière de commerce et d'environnement, de travail et de bien-être social pourront être poursuivis de façon coopérative et parallèle.

Dans certains domaines, le travail a déjà commencé. Dans le dossier du commerce et de l'environnement, nous approuverons, pour l'organisation mondiale du commerce, un programme de travail élargi qui renforcera nos efforts au GATT en faisant progresser les questions actuellement examinées et en leur intégrant les nouvelles dimensions générées par les accords de l'Uruguay Round. Le Canada contribuera activement à ces discussions. Nous consulterons étroitement les experts du commerce et de l'environnement. Nous comptons sur le maintien de la bonne volonté et de l'esprit de coopération qui ont caractérisé ces discussions.

La communauté internationale doit trouver d'urgence des réponses aux problèmes qui nous touchent tous, par exemple, la dégradation de l'environnement à l'échelle planétaire. Le Canada sera toujours là pour travailler à des solutions qui conviennent à tous. Reste que les questions concernant le commerce et l'environnement et les problèmes que pose l'interaction des politiques commerciales et sociales doivent être résolus par consentement mutuel, sans qu'il nous soit permis de répondre ne réside pas dans les sanctions commerciales prises pour imposer des normes de conduite. Nous ne devons pas permettre que l'organisation mondiale du commerce se laisse entraîner dans ce genre d'entreprises malavisées.

Le risque de recours protectionnistes abusifs plane toujours dans l'ombre. La mondialisation des échanges crée inévitablement des contre-pressions en faveur de la protection ou de l'harmonisation des pratiques en vigueur dans d'autres secteurs d'intervention. Ainsi, en examinant les nouveaux enjeux, nous devons prendre garde de nous laisser séduire par l'argument selon lequel une approche différente, par exemple, quant à la protection de l'environnement, constitue une pratique commerciale déloyale

la création de l'organisation mondiale du commerce, et je tiens à en souligner l'importance. Il nous faut maintenant nous investir dans cette institution en y mettant toute l'énergie nécessaire pour franchir le seuil du XXI^e siècle.

L'établissement de l'organisation mondiale du commerce est l'expression de nouvelles réalités dans les relations économiques et politiques entre les nations. Le système commercial n'est plus l'apanage d'un petit nombre de pays puissants. Tout au long des sept années de négociations de l'Uruguay Round, nous avons assisté à une évolution des rôles des principaux acteurs. Plus important, les pays en développement et les «économies en transition» ont réclamé et obtenu une place égale à la table des négociations. Négociateurs tenaces, ils ont insisté pour qu'on réponde à leurs besoins et se sont montrés enclins à assumer une plus grande part des responsabilités.

Personne ne peut prévoir les implications des changements auxquels nous avons assisté. Pour ma part, je suis sûr d'une chose : le système multilatéral est en train de changer d'habit. De plus en plus, ce que nous partageons prend le dessus sur ce qui nous divise, et cette tendance est irrésistible. Pays développés ou en développement, nous sommes des nations qui pourrions beaucoup d'objectifs identiques. Nous aspirons tous à une vie meilleure grâce à la croissance et à la stabilité des marchés. Et nous demandons que chacun ait les mêmes chances de réaliser ses aspirations, ce pour quoi il nous faut notamment assurer l'accès aux marchés mondiaux. Tout différents que nous soyons du point de vue de la taille et du niveau de développement, nous sommes plus que jamais égaux quant à notre droit de poursuivre ces possibilités.

Voilà qui m'amène à deux conclusions inévitables à propos du nouveau multilatéralisme. Premièrement, nous devons donner un sens nouveau aux principes du franc-jeu et de l'avantage mutuel. À mesure que convergeront nos intérêts et nos aspirations, la coopération sera la seule voie à suivre. Deuxièmement, nous devons redoubler d'efforts pour nous défaire une fois pour toutes de l'unilatéralisme et du protectionnisme. Jamais auparavant la politique d'égoïsme sacré n'a-t-elle été aussi dépassée; jamais s'imposer face aux plus petits ou aux plus faibles n'a-t-il été plus inacceptable aux yeux de la communauté internationale. Grâce à l'organisation mondiale du commerce, nous disposons d'un puissant nouvel instrument qui nous permet de nous distancer du passé et de prendre une nouvelle direction.

L'organisation mondiale du commerce constitue sans conteste un atout très prometteur pour la réalisation de telles possibilités. Même si elle ne peut résoudre tous les problèmes du monde, elle sera invitée à s'attaquer aux politiques commerciales du futur,

entraîné par la montée des subventions. C'est là une percée majeure.

Et ce n'est pas tout. La création de l'Organisation mondiale du commerce représente sans conteste le couronnement des négociations de l'Uruguay Round. Il nous fallait en effet une instance chargée de superviser l'application des différents accords qui forment l'«engagement unique» auquel nous avons souscrit. La définition du principe de l'«engagement unique» et l'adhésion à ce principe ont du reste joué un rôle essentiel dans l'heureux aboutissement des négociations et l'établissement de l'Organisation.

La nouvelle Organisation permettra enfin d'asseoir le commerce international sur une solide base institutionnelle en constituant, avec la Banque mondiale et le Fonds monétaire international, le troisième pilier de l'édifice économique et financier mondial. Pour recueillir le fruit de l'Uruguay Round, ceux d'entre nous qui doivent obtenir l'approbation parlementaire ou accomplir d'autres formalités de même nature doivent agir rapidement pour garantir que l'Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce peut entrer pleinement en vigueur au plus tard en janvier prochain. Le gouvernement du Canada entend bien accomplir toutes les procédures requises par sa législation avant la fin de l'année. Il serait tout à fait injuste de faire attendre encore à la communauté mondiale des avantages si chèrement acquis. Aucun de nous ne doit permettre que des questions de politique intérieure, si urgentes soient-elles, viennent retarder la mise en oeuvre de l'Accord ou y faire obstacle.

De plus, pendant la période interimaire, nous devons résister à la tentation de prendre des mesures protectionnistes qui viendraient défaire les arrangements convenus. Nous devons tous respecter les engagements que nous prenons à cet égard dans la Déclaration ministérielle.

Enfin, il nous faut sans tarder porter notre attention sur les problèmes qui s'annoncent, afin de faciliter la transition du GATT à l'Organisation mondiale du commerce. Le Comité préparatoire devra établir le cadre administratif et financier de l'Organisation, superviser le fonctionnement continu des groupes de travail, prévoir des négociations sur les secteurs faisant encore problème et organiser le programme de travail pour la mise en oeuvre des accords issus de l'Uruguay Round.

Outre ces tâches immédiates, nous sommes confrontés à des défis plus grands encore. Jusqu'ici, je vous ai surtout parlé du travail que nous avons accompli dans le cadre de l'Uruguay Round et des difficultés que nous avons rencontrées en cours de route. Soyons cependant réalistes, notre travail vient seulement de commencer. Nous voilà arrivés au terme de la première étape avec

interdit les mesures dites de la « zone grise » et restreint le recours aux mesures de sauvegarde. Il ajoute aux résultats du Tokyo Round. Il réorganise le mode de règlement des divergences qui peuvent survenir, même entre les meilleurs partenaires commerciaux. En fait, il exclut tout recours aux mesures unilatérales dans le cas des litiges commerciaux visés par les accords relatifs à l'organisation mondiale du commerce. Le nouveau système mis en place pour le règlement des différends - avec des règles plus claires, des délais plus stricts, un processus d'appel et un caractère obligatoire - constitue l'une des réformes les plus durables dans une liste qui en compte un grand nombre.

De plus, l'Accord élargit le champ d'application de nos règles commerciales aux produits agricoles, aux textiles et aux vêtements, qui avaient jusqu'ici échappé aux disciplines du GATT. Pour ce qui concerne les textiles et les vêtements, l'Accord sonne le glas du régime de partage des marchés. Quant aux produits agricoles, nous avons modifié radicalement la conception que se font les gouvernements des mesures de soutien et du commerce dans ce secteur. Les engagements souscrits relativement à l'accès aux marchés et les réductions convenues touchant les mesures de soutien internes et les subventions à l'exportation restent sans doute en deçà des objectifs ambitieux que nous étions fixés pour les négociations, mais ils n'en marquent pas moins un progrès irréversible, et perfectible. Qui plus est, nous avons atteint notre objectif principal, à savoir faire en sorte qu'un seul et même ensemble de règles s'applique à tous les produits.

Pour la première fois, les règles s'appliqueront aussi à la propriété intellectuelle et aux services, qui représentent une part sans cesse croissante du commerce international. Ceux qui sont là depuis le début des négociations (et il y en a quelques-uns parmi nous) se rendent mieux compte des progrès accomplis. Non seulement les services font désormais l'objet de disciplines multilatérales convenues, mais plus d'une centaine de pays se sont engagés à libéraliser leurs marchés des services. Et d'autres négociations sont prévues pour élargir les engagements à venir à des secteurs aussi importants que les transports maritimes, les télécommunications et les services financiers.

Les pays ont dû prendre de dures décisions dans tous ces domaines, certes, mais le plus difficile aura sans doute été de mettre fin à l'Arrangement multilatéral et d'assujettir tous les produits agricoles à des mesures tarifaires. Mais les gouvernements, agissant de concert, ont su prendre les bonnes décisions - non pas par altruisme, mais parce qu'ils ont compris qu'il serait plus profitable à leurs économies de libéraliser les marchés et de mettre un terme au gaspillage d'énergie et d'argent

Monsieur le Président, honorables ministres, distingués délégués, et invités,

Nous avons longtemps attendu la journée d'aujourd'hui, mais cela en valait certainement la peine.

Nous saluons ici, à Marrakech, l'aboutissement d'une entreprise qui a nécessité un immense effort de créativité et de volonté politique de la part de tous les pays, grands et petits, qui ont participé à l'Uruguay Round. Nous avons contribué à instaurer un monde meilleur en améliorant le système commercial mondial. Nous avons libéralisé l'accès aux marchés pour la plupart des biens et services. Nous avons renforcé les règles internationales et nous allons maintenant les appliquer à un éventail encore plus étendu de nos échanges - en fait, à la grande majorité du commerce mondial.

Notre réussite commune apporte une réponse éloquentes aux prophètes de malheur qui, hier encore, clamaient que le GATT était mort, que le système multilatéral était atteint de paralysie terminale. Plus important encore, notre succès vient confirmer les rédacteurs de la Déclaration de Punta del Este dans leur conviction que les nations sont capables de transcender leurs intérêts étroits pour créer un système d'échanges à la fois accessible et avantageux pour tous les partenaires commerciaux. Le Canada est très fortement tributaire du commerce. Nous avons et aurons toujours à cœur de renforcer le système mondial des échanges. Le GATT a de tout temps constitué la pierre angulaire de notre politique commerciale. Notre appartenance à l'ALÉNA [Accord de libre-échange nord-américain] n'y changera rien.

Au cours des huit dernières années, le Canada a pris une part active aux négociations de l'Uruguay Round. En décembre 1988, nous avons eu l'honneur d'accueillir à Montréal l'examen à mi-parcours. Depuis, les événements nous ont forcés à élargir le sens de l'expression «à mi-parcours», mais, pour avoir été plus longs à venir, les résultats n'en sont pas moins impressionnants. L'Acte final libéralise le commerce au sens traditionnel du terme, puisqu'il abaisse les droits de douane et lève les barrières. En fait, nous avons dépassé l'objectif que nous étions fixés à Montréal et qui consistait à réduire d'un tiers les tarifs douaniers frappant les produits industriels.

L'Accord va cependant beaucoup plus loin. Il renforce les règles existantes. Il définit la notion de subvention, ce qui est une première pour un accord de commerce multilatéral. De plus, il établit les critères qui permettront d'exclure certaines subventions - visant le développement régional, la recherche-développement et la protection de l'environnement - de l'application de mesures compensatoires. Et il renforce les disciplines multilatérales touchant les subventions qui ont des effets négatifs sur les intérêts commerciaux d'autres pays. Il

NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE L'HONORABLE ROY MACLAREN,
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,
À LA CONFÉRENCE MINISTÉRIELLE DU GATT
À MARRAKECH

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

94/16

DÉCLARATION



Le Canada pourra continuer de prendre des mesures pour protéger son environnement contre les dommages provoqués par des produits nationaux ou importés et d'établir des normes correspondant à ses priorités nationales dans le domaine de l'environnement.

Une entente est intervenue concernant un programme de travail qui portera sur la relation entre le commerce et l'environnement après Marrakech.

PROCHAINES ÉTAPES

Une fois que le Gouvernement du Canada aura accepté les résultats de l'Uruguay Round, à Marrakech, au Maroc, le 15 avril, la prochaine étape consistera à faire adopter par le Parlement le projet de loi de mise en oeuvre de l'Accord.

Conformément à l'«engagement unique» accepté par toutes les parties au début du Round, le Parlement devra accepter ou rejeter l'Accord en bloc. Les gouvernements provinciaux pourraient aussi devoir modifier certains lois et certains règlements dans les domaines qui sont de leur compétence, particulièrement le secteur des services.

L'Organisation mondiale du commerce entrera en vigueur en 1995.

LE GATT ET L'ALENA

L'ALENA, tout comme l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), vise à réduire ou à éliminer la plupart des barrières commerciales dans la zone de libre-échange. Le GATT autorise ce genre de zones, qui sont conformes à son objectif premier, c'est-à-dire la libéralisation du commerce. Le commerce du Canada avec les pays hors ALENA continuera d'être régi par les règles du GATT, et les droits de douane canadiens sur les produits importés de ces pays seront ceux convenus dans le cadre de l'Uruguay Round.

L'Accord de l'Uruguay Round reflète nombre des dispositions clés de l'ALE et de l'ALENA, mais il va aussi loin en couvrant certains des domaines qui n'avaient pu être finalisés dans le cadre de ces accords, notamment les règles du commerce agricole, la définition de ce qu'est une subvention et les règles concernant le recours aux mesures antidumping et compensatrices.

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

Les règles du GATT sur le règlement des différends ont été renforcées et leur fonctionnement a été rationalisé par la création d'un mécanisme intégré de règlement des différends. Le processus sera accéléré, un délai strict étant fixé pour l'aboutissement des procédures entamées. D'autres améliorations apportées aux règles diminueront la capacité de tout signataire de bloquer à lui seul l'adoption d'un rapport d'un groupe spécial ou d'un organe d'appel. Les pays signataires s'engagent également à s'abstenir d'appliquer unilatéralement des mesures de rétorsion.

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Les résultats de l'Uruguay Round comprennent notamment un accord portant établissement de l'OMC, un organisme international qui remplacera le Secrétariat du GATT et sera chargé de superviser et de coordonner les accords originaux du GATT et tous les accords conclus dans le cadre du Round. L'OMC sera supervisée par une Conférence ministérielle se réunissant au moins tous les deux ans.

Un Conseil général sera établi pour superviser le fonctionnement de l'Accord général. Il comprendra un Organe de règlement des différends et un Mécanisme d'examen des politiques commerciales. L'OMC coordonnera également le fonctionnement du Conseil des marchandises, du Conseil des services et du Conseil de la propriété intellectuelle.

L'accord présente également des propositions visant à accroître la contribution du GATT à l'amélioration de la cohérence des politiques économiques à l'échelle mondiale. Cela suppose la coopération avec des organisations internationales monétaires et financières, particulièrement la Banque mondiale et le Fonds monétaire international.

ENVIRONNEMENT

Tous les pays participant à l'Uruguay Round reconnaissent l'importance croissante que l'environnement revêt du point de vue du commerce mondial. Les nouveaux accords favorisent une meilleure utilisation des ressources, la diminution des incitations accordées aux agriculteurs pour qu'ils fassent une utilisation abusive de leurs terres ainsi que la poursuite d'objectifs environnementaux au moyen de programmes n'ayant pas pour effet de fausser les échanges.

L'Accord de l'Uruguay Round apporte une série de modifications aux pratiques anti-dumping actuelles appliquées dans le cadre du GATT; ces modifications portent sur la question de savoir qui a qualité pour porter plainte; elles prévoient une « clause d'extinction » limitant la durée des affaires antidumping et elles assurent une plus grande transparence des procédures d'enquête. Ces modifications procureront de modestes avantages aux exportateurs canadiens tout en préservant le droit des industries canadiennes de prendre des mesures lorsque des pratiques commerciales étrangères leur causent un préjudice.

Pour ce qui est du commerce nord-américain, le Canada entend améliorer ces dispositions antidumping, ainsi que l'Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires, par le biais de groupes de travail trilatéraux.

MESURES CONCERNANT LES INVESTISSEMENTS ET LIÉES AU COMMERCE

L'accord en ce domaine s'applique aux mesures concernant les investissements qui ont un effet négatif sur le commerce. Cet accord confirme que les gouvernements étrangers ne pourront plus, comme condition d'un investissement, exiger des entreprises qu'elles fonctionnent d'une manière qui restreint ou fausse le commerce (en les forçant, par exemple, à utiliser des produits d'origine nationale dans leur production). Les mesures de cette nature doivent être éliminées selon un échéancier défini. L'accord profitera aux entreprises canadiennes ayant des opérations à l'étranger.

ASPECTS DES DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE QUI TOUCHENT AU COMMERCE

Pourtant sur un secteur nouvellement assujéti au GATT, l'Accord relatif aux droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce représente l'entente mondiale la plus complète jusqu'ici en ce domaine.

L'accord issu de l'Uruguay Round engage chaque gouvernement à protéger et à faire respecter les droits de propriété intellectuelle. Il établit un ensemble de normes en ce qui concerne les droits d'auteur, les marques de fabrique ou de commerce, les indications géographiques, les schémas de configuration de circuits intégrés et les secrets commerciaux. Il permet aussi le recours au mécanisme de règlement des différends de l'OMC. La protection efficace de la propriété intellectuelle sera un gage de certitude pour les exportations canadiennes de produits de haute technologie et d'œuvres artistiques et elle créera un meilleur climat d'investissement au Canada pour ce qui est des installations de recherche-développement.

OBSTACLES TECHNIQUES AU COMMERCE

L'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce a été renforcé dans le cadre de l'Uruguay Round. Il a pour but d'éviter que les règlements et normes techniques, ainsi que les procédures connexes d'essai et de certification, ne créent des obstacles non nécessaires au commerce. Cette disposition, et d'autres, garantissent que les exportateurs canadiens bénéficieront d'une plus grande prévisibilité sur les marchés internationaux.

Toutefois, le nouvel accord reconnaît également que les pays devraient conserver le droit de prendre les mesures voulues pour protéger la santé des personnes ou l'environnement ou pour atteindre d'autres objectifs légitimes.

SUBVENTIONS ET DROITS COMPENSATEURS

L'Accord de l'Uruguay Round comprend un ensemble clair de règles applicables aux subventions et aux droits compensateurs (mesure de rétorsion contre des subventions déloyales), ce qui représentait un grand objectif du Canada dans le cadre de l'Uruguay Round. L'Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires comporte, pour la première fois, une définition internationalement acceptée de ce qu'est une subvention. Certaines catégories ou certains types de subventions, par exemple celles qui ont pour objet le développement régional, l'environnement ou la recherche-développement, ne donneront pas matière à l'imposition de droits compensateurs, à condition que leur administration soit conforme à l'accord. Ces disciplines s'appliqueront de la même façon aux gouvernements fédéral et provinciaux.

L'accord fixe en outre le seuil des subventions à 1 p. 100 aux fins des droits compensateurs. Cela signifie que si la subvention représente moins de 1 p. 100 de la valeur d'un produit importé, ce produit ne pourra faire l'objet de droits compensateurs. Au vu de l'expérience canadienne des mesures compensatrices appliquées par les États-Unis, l'établissement de ce seuil aura effectivement pour conséquence d'exclure un grand nombre de subventions fédérales et provinciales canadiennes des mesures de rétorsion américaines.

L'Accord de l'Uruguay Round renforce l'actuel régime de sauvegarde du GATT en clarifiant les règles qui régissent l'application des mesures de sauvegarde.

MESURES ANTIDUMPING

On entend par dumping la vente d'un produit importé à un prix inférieur à celui demandé dans le pays exportateur.

TEXTILES ET VÊTEMENTS

Un des objectifs clés de l'Uruguay Round consistait à ramener les secteurs des textiles et du vêtement sous le parapluie du GATT et de les assujettir à de meilleures règles, ce qui se fera de manière progressive, sur une période de 10 ans.

Chaque pays devra réintégrer dans le cadre du GATT, en trois étapes durant la période de transition, les textiles et vêtements qui représentaient 51 p. 100 du volume total de ses importations de textiles et de vêtements en 1990. Les produits restants seront réintégrés après la période de transition.

Pendant la période de transition, chaque pays pourra conserver les quotas existants, lesquels feront cependant l'objet d'augmentations durant ce temps. En outre, les producteurs canadiens de textiles et de vêtements profiteront de la protection accordée par de meilleures règles et disciplines concernant les pratiques commerciales déloyales, la fraude et le contournement.

MARCHÉS PUBLICS

L'Accord relatif aux marchés publics engage les signataires à ouvrir à la concurrence internationale les marchés publics passés au niveau fédéral. Ces marchés représentent environ 125 milliards de dollars américains. Il prévoit aussi des négociations plus poussées qui offrent la possibilité d'élargir ces débouchés d'un autre 175 milliards de dollars américains en marchés passés par les gouvernements des États et des provinces et par les entreprises publiques. L'accord couvre une large gamme de biens et de services, dont bon nombre présentent, sur le plan de l'exportation, un intérêt pour les fabricants et fournisseurs de services canadiens.

Le nouvel accord augmente le nombre de marchés publics possibles à l'échelle fédérale en ajoutant de nouveaux ministères, organismes et entreprises, et en élargissant le champ d'application des dispositions aux secteurs des services et de la construction. L'accord peut inclure, et cela constitue une première, les ministères, les organismes et certaines entreprises des États et des provinces. Au Canada, la participation des provinces est facultative et doit être confirmée dans un délai de 18 mois. L'accord prévoit aussi l'élargissement du nombre de pays signataires. Avec ces améliorations, la valeur des marchés publics à l'échelle mondiale qui sont accessibles aux fabricants et fournisseurs canadiens pourrait être décuplée comparativement à la situation en vertu du présent accord du GATT sur les marchés publics.

SERVICES

- engagement des pays de réduire de 36 p. 100 les subventions aux exportations et de 21 p. 100 le volume des exportations subventionnées pendant la période allant de 1995 à 2001;
- entente sur les mesures sanitaires qui, tout en reconnaissant le droit des pays de prendre les mesures voulues pour protéger la vie et la santé des personnes et des animaux et préserver les végétaux, fait en sorte que ces mesures ne soient pas utilisées abusivement pour constituer des obstacles déguisés au commerce;
- mise en place d'un contexte commercial plus sûr et plus prévisible, qui vient soutenir les programmes efficaces de gestion de l'offre des produits agricoles au Canada; et
- élimination des exceptions propres à chaque pays.

L'Accord général sur le commerce des services (GATS) établit, pour la première fois, des règles internationales applicables au commerce mondial des services, l'un des secteurs de l'économie canadienne et mondiale qui connaît l'expansion la plus rapide.

L'accord interdit de consentir un avantage commercial particulier à un pays par rapport à un autre ou d'utiliser de discrimination envers quelques pays que ce soit; tous les pays sont sur un pied d'égalité et vont partager les retombées de toute réduction des barrières commerciales. Aux termes du GATS cependant, les parties peuvent obtenir, pour un nombre limité de services, des exemptions qui prendront fin, en principe, après 10 ans. Le document contient également une disposition concernant les accords de libre-échange, comme l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

L'accord établit les critères de règlement des différends commerciaux et d'établissement d'un Conseil des services, qui fera partie intégrante de la nouvelle Organisation mondiale du commerce.

Le GATS comprend d'importants engagements de la part des signataires en ce qui concerne l'ouverture accrue des marchés à un large éventail de services, notamment les services financiers et les services professionnels (ingénierie, domaine juridique et architecture, par exemple) ainsi que les services de télécommunications, d'information, de transports et de tourisme. Des négociations plus approfondies sur des sujets spécifiques se poursuivront au cours des prochaines années.

Nos industries culturelles ne seront pas affectées par l'Accord de l'Uruguay Round.

ce contexte élimination totale des droits de douane sur les produits suivants : papiers et produits en papier, produits pharmaceutiques, bière, brandys et whiskies, acier, matériel de construction, équipement agricole, équipement médical, mobilier de bureau et jouets. Pour la plupart des produits, l'entrée en franchise se fera graduellement, sur des périodes allant de 5 à 10 ans, de manière à permettre à l'industrie de s'ajuster. Dans le cas des produits chimiques et plastiques, les droits de douane seront réduits et harmonisés à des taux peu élevés.

AGRICULTURE

Les principaux objectifs du Canada dans les négociations de l'Uruguay Round relatives au secteur agricole étaient, notamment, l'amélioration de l'accès aux marchés, le renforcement des disciplines sur les subventions qui faussent le commerce mondial, des mesures à la frontière plus prévisibles et permanentes pour préserver nos programmes de gestion de l'offre de produits agricoles et, enfin, l'assurance qu'on ne recourrait pas à des réglementations sanitaires comme obstacles déguisés aux échanges.

L'Accord de l'Uruguay Round assujettit davantage le commerce mondial des produits agricoles aux règles du GATT, par les dispositions suivantes :

- réduction de 36 p. 100 de l'ensemble des droits de douane applicables aux produits agricoles, la baisse minimale se situant à 15 p. 100 dans le cas de tout produit donné. La mise en oeuvre de cette mesure sera étalée de 1995 à 2001, en six tranches annuelles égales;
- garantie que tous les signataires ouvriront leurs marchés aux importations dans une proportion minimale déterminée, et ce à compter de 1995, avec augmentation du pourcentage jusqu'en 2001;

- assurance d'un meilleur accès aux marchés du monde entier, qui profitera aux principales exportations agro-alimentaires du Canada, par exemple les céréales, les produits oléagineux, les viandes rouges et le whisky canadien;

- obligation faite aux parties de réduire le soutien interne à leurs industries agricoles de 20 p. 100 sur une période de six ans, lorsque ce soutien a un effet de distorsion sur les échanges, et certitude que les programmes de soutien qui ne faussent pas les échanges, par exemple les programmes visant le développement régional, la recherche, la protection de l'environnement et l'assurance des revenus agricoles, ne feront pas l'objet de droits de douane imposés comme mesure de rétorsion;

DOCUMENT D'INFORMATION À L'INTENTION DES MÉDIAS

PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DE L'ACCORD DE L'URUGUAY ROUND

L'Uruguay Round a représenté la série de négociations commerciales les plus vastes, les plus complexes et les plus exhaustives qui aient jamais été engagées. Y ont participé près de 120 gouvernements, c'est-à-dire plus du double que lors de l'une quelconque des sept précédentes séries de négociations commerciales multilatérales tenues dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

L'ensemble des mesures résultant de l'Uruguay Round comprend plus de 25 accords distincts, qui relèveront tous d'une Organisation mondiale du commerce (OMC) renforcée.

Les pays se sont engagés à réduire ou à abolir les droits de douane et autres obstacles au commerce. De nouveaux secteurs d'activité sont maintenant assujettis aux règles du commerce mondial, dont la propriété intellectuelle, les mesures concernant les investissements et liées au commerce, ainsi que les services.

Une des grandes réalisations de cette série de négociations aura été la mise en place d'un ensemble de règles communes régissant le commerce des produits agricoles.

Le renforcement des règles commerciales, particulièrement en ce qui concerne les subventions et les droits compensateurs, ainsi qu'une plus grande efficacité du système de règlement des différends apporteront davantage de certitude dans le commerce mondial des biens et services, dont la valeur est actuellement estimée à plus de 4 billions de dollars américains annuellement.

L'Accord de l'Uruguay Round stimulera la croissance économique, l'investissement et la création d'emplois à travers le monde.

Pour le Canada, où un emploi sur cinq est généré par les exportations, l'Uruguay Round constitue une importante réalisation.

DROITS DE DOUANE

L'une des plus importantes réalisations de l'Uruguay Round réside dans la réduction ou l'abolition des barrières commerciales (tarifaires et non tarifaires) entre les pays. Il s'ensuit une ouverture accrue des marchés pour les exportations canadiennes, notamment les marchés à croissance rapide de l'Asie-Pacifique et de l'Amérique latine, ainsi qu'une diminution des coûts pour les consommateurs.

Le Canada et ses principaux partenaires commerciaux ont convenu de procéder à des réductions tarifaires générales s'établissant en moyenne à 40 p. 100 ou plus sur une vaste gamme de produits industriels et à base de ressources. Il y aura notamment dans

LE CANADA ET L'URUGUAY ROUND

Pour obtenir de l'information générale sur l'Accord et sur ses incidences pour le Canada, communiquer avec :

InfoCentre

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce

International, Ottawa

Téléphone : (613) 944-4000

1-800-267-8376 (sans frais)

Télécopieur : (613) 996-9709

N.B. À compter du 21 avril, les documents sur le GATT seront aussi accessibles à toute heure au moyen du nouveau système de documentation en ligne FAXLINK de l'InfoCentre. Pour entrer en communication, composer (613) 944-4500 à partir d'un télécopieur.

Pour obtenir de l'information sur la nouvelle liste tarifaire du Canada (qui entrera en vigueur au moment de l'établissement de l'Organisation mondiale du commerce), communiquer avec :

Affaires tarifaires internationales

Finances Canada, Ottawa

Téléphone : (613) 996-0169

Télécopieur : (613) 995-3843

ou avec le Centre du commerce international de votre province (le plus souvent situé dans les locaux d'Industrie Canada).

Pour obtenir de l'information sur les tarifs douaniers étrangers, communiquer avec la :

Direction des droits de douane et de l'accès aux marchés

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce

International, Ottawa

Téléphone : (613) 992-2177

Télécopieur : (613) 992-6002

Pour obtenir de l'information spécifique sur la façon dont l'Accord affectera les divers secteurs de l'agriculture canadienne ou pour d'autres renseignements, communiquer avec :

Agriculture et Agro-alimentaire Canada
Téléphone : 1-800-668-1266

avec les entreprises et les représentants des diverses branches de l'industrie pour exploiter les nombreux débouchés qui s'ouvriront d'ici quelques années grâce à cet Accord.»

Rappelant que le gouvernement s'attache à aider les petites et moyennes entreprises (PME) à élargir leurs activités d'exportation génératrices d'emplois, M. MacLaren a souligné que les négociations commerciales multilatérales «ont entraîné d'importantes réductions tarifaires et diverses mesures qui élargiront sensiblement notre accès au riche marché européen et aux dynamiques marchés de l'Asie-Pacifique et de l'Amérique latine. Nos entreprises d'exportation, surtout les PME, devraient pouvoir élargir leurs opérations d'exportation en tirant pleinement avantage des résultats de l'Uruguay Round et des possibilités offertes par les marchés nouvellement ouverts.»

Le Canada et ses partenaires commerciaux ont accepté d'éliminer tous les droits de douane dans un certain nombre de secteurs clés et de réduire du tiers, en moyenne, les autres droits d'ici cinq à 10 ans. Tous les droits de douane seront éliminés pour les papiers, les produits du papier, les produits pharmaceutiques, la bière, certains spiritueux, l'acier, l'équipement de construction, le matériel agricole, le matériel médical, le mobilier de bureau et les jouets. Les droits touchant les produits chimiques et une large gamme de métaux non ferreux seront réduits et harmonisés à des taux peu élevés.

Le ministre de l'Agriculture et de l'Agro-alimentaire, l'honorable Ralph Goodale, a précisé pour sa part : «L'Accord signé aujourd'hui dans le cadre du GATT marque un nouveau départ pour l'agriculture canadienne. Il promet de réduire graduellement les subventions à l'exportation qui faussent les échanges commerciaux et d'ouvrir aux producteurs et transformateurs canadiens un accès plus sûr aux marchés du monde entier.»

Selon M. MacLaren, nos possibilités de ventes à l'étranger seront aussi améliorées grâce aux nouvelles règles sur le recours aux subventions et sur l'utilisation des mesures compensatoires que contient l'Accord.

On peut obtenir sur demande un document décrivant en détail l'Accord de l'Uruguay Round et ses incidences pour le Canada.

- 30 -

Pour de plus amples renseignements, les représentants des médias sont priés de communiquer avec le :

Service des relations avec les médias
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(613) 995-1874



communiqué

Date Le 15 avril 1994

Pour publication

M. MACLAREN SIGNE L'ACTE FINAL DE L'URUGUAY ROUND

Le ministre du Commerce international, l'honorable Roy MacLaren, s'est joint aujourd'hui aux représentants de 120 gouvernements rassemblés à Marrakech (Maroc) pour la signature de l'Acte final mettant en application les résultats des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round.

La signature de M. MacLaren, qui devra être approuvée par le Parlement, indique que le Canada accepte pleinement les résultats de l'Uruguay Round issus des négociations commerciales internationales les plus ambitieuses et les plus complexes qui aient jamais été entreprises.

«Je ne peux exagérer l'importance de cet Accord, a déclaré M. MacLaren. L'Organisation mondiale du commerce [OMC], qu'il institue, incitera fortement le Canada et la communauté des nations à délaisser l'unilatéralisme et le protectionnisme qui ont trop souvent caractérisé le comportement de certaines grandes nations commerçantes. Le Canada a joué un rôle crucial dans ce processus en proposant et en développant le concept d'une OMC. La création de l'OMC nous permettra de prendre une nouvelle orientation qui donnera un nouveau sens aux principes de l'équité et de l'avantage réciproque. C'est une réalisation dont les Canadiens devraient être fiers.»

L'Accord instituant l'OMC et les accords qui y sont assujettis devraient entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1995, à condition qu'un nombre suffisant de pays ait achevé le processus d'approbation requis par leur législation nationale.

L'OMC administrera un mécanisme intégré permettant plus rapide et plus efficace des différends soumis aux termes de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), du nouvel Accord général sur le commerce des services (GATS) et de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC).

Le ministre de l'Industrie, l'honorable John Manley, a fait observer : «Dans l'ensemble, l'Uruguay Round est avantageux pour les entreprises canadiennes. L'Accord qui a été conclu va leur ouvrir un accès plus large aux marchés étrangers et leur permettre de mieux tirer parti de leur compétitivité. Industrie Canada entend coopérer

Le Canada et l'Uruguay Round

Documents d'information

- Communiqué de presse
- Principaux éléments de l'Accord de l'Uruguay Round
- Déclaration ministérielle
- Principales étapes des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round

Le Canada et l'Uruguay Round

Contenu

Le secteur du matériel informatique et de l'instrumentation
Le secteur des métaux non ferreux
Le secteur des papiers et produits connexes
Le secteur des produits de brasserie
Le secteur des produits de distillerie
Le secteur des produits pharmaceutiques
Le secteur du textile
Le secteur du vêtement

L'Accord général sur le commerce des services (GATS)
Survol
Les services financiers
Les services de télécommunications
Les services de transport
Les services professionnels et commerciaux
Les industries culturelles
L'admission temporaire des fournisseurs de services

Débouchés selon les provinces

L'Alberta
La Colombie-Britannique
L'Île-du-Prince-Édouard
Le Manitoba
Le Nouveau-Brunswick
La Nouvelle-Écosse
L'Ontario
Le Québec
La Saskatchewan
Terre-Neuve/Labrador
Le Yukon, les Territoires du Nord-Ouest

Débouchés selon les régions

Le Canada et l'Asie-Pacifique
Le Canada et l'Union européenne
Le Canada et l'Amérique latine

Le Canada et l'Uruguay Round

Contenu

Documents d'information

Communiqué de presse
Principaux éléments de l'Accord de l'Uruguay Round
Déclaration ministérielle
Principales étapes des négociations commerciales
multilatérales de l'Uruguay Round

Échéancier et processus législatif

Processus, législation et consultations

Nouvelles règles et institutions

L'organisation mondiale du commerce
Le règlement des différends
L'Accord relatif aux subventions et aux mesures
compensatoires
Les mesures antidumping
La propriété intellectuelle
Les marchés publics

Examen environnemental du Canada - Sommaire

Débouchés selon les secteurs

Le secteur des aéronefs civils
Les secteurs de l'agriculture et de l'agro-alimentaire
Céréales, oléagineux et cultures spéciales
Viandes rouges
Horticulture
Industries soumises à la gestion de l'offre
Aliments transformés
Le secteur des appareils médicaux
Le secteur du bois
Le secteur de la chimie et des produits chimiques
Le secteur de l'équipement de télécommunications
Le secteur des machines agricoles
Le secteur des machines de construction et d'extraction
minière et de l'équipement de maintenance

Le Canada et l'Uruguay Round

Trousse d'information



GOUVERNEMENT DU CANADA
avril 1994

3 1761 11549849 5

